



MASTERARBEIT / MASTER'S THESIS

Titel der Masterarbeit / Title of the Master's Thesis

Entwicklung und Anwendung verhaltensökonomischer
Steuerungsinstrumente zur Lenkung menschlichen Verhaltens
im Rahmen der österreichischen Regierungstätigkeit

verfasst von / submitted by

Bernhard Zink-Spiel, BA MA

angestrebter akademischer Grad / in partial fulfilment of the requirements for the degree of
Master of Arts (MA)

Wien, 2016 / Vienna 2016

Studienkennzahl lt. Studienblatt /
degree programme code as it appears on
the student record sheet:

A 066 824

Studienrichtung lt. Studienblatt /
degree programme as it appears on
the student record sheet:

Politikwissenschaft

Betreut von / Supervisor:

Univ. Prof. Dr. Kathrin Braun

In tiefer Dankbarkeit für meine tolle Frau und meine
beiden wunderbaren Kinder

Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Wien am, 4. November 2016

INHALTSVERZEICHNIS

1.	Einleitung	1
1.2.	Erkenntnisinteresse, Relevanz und Problemstellung	2
1.3.	Forschungsleitende Fragestellungen	3
1.4.	Aufbau der Arbeit	4
2.	Theoretische Grundlagen	5
2.1.	Foucault's Gouvernmentalität: Der Weg zu modernen Regierungstechnologien	5
2.1.1.	Historische Einordnung	6
2.1.2.	Die Rolle des Merkantilismus	10
2.1.3.	Politische Rationalitäten	12
2.1.4.	Die neoliberale politische Rationalität	14
2.1.5.	Neoliberale politische Rationalität als Grundlage moderner Regierungs- und Selbsttechnologien	16
2.1.6.	Kritische Reflexion	22
2.2.	Neue Erwartungsnutzentheorie: Die Grundlage der Verhaltensökonomie	23
2.2.1.	Die Nutzentheorie	23
2.2.2.	Die Neue Erwartungstheorie (Prospect Theory)	25
2.2.3.	Kritische Reflexion	31
3.	Verhaltensökonomische Strategien und Techniken zur Motivation Von Individuen zur Selbstregulation	32
3.1.	Das Konzept „Nudge“ von Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein	33
3.1.1.	Die Definition von Nudge	34
3.1.2.	Der libertäre Paternalismus	35
3.1.3.	Humans und Econs	35
3.1.4.	Wann ein Nudge nötig ist	36
3.1.5.	Entscheidungsarchitektur	37
3.1.6.	Beispiele für gesellschaftliche Nudges	40
3.1.7.	Kritische Reflexion	42
3.2.	Österreichspezifische Anwendungsbeispiele verhaltensökonomischer Regierungstätigkeit	45
3.2.1.	Organspende in Österreich	46
3.2.2.	„Nimm ein Sackerl für dein Gackerl“-Initiative der Stadt Wien	47
3.2.3.	Regierungsprogramm „Motivierender Staat“	49
4.	Forschungsdesign	50
4.1.	Theoriegeleitete Differenzierung der Fragestellung	55
4.2.	Richtung der Analyse	58
4.3.	Analysetechnik und Interpretation	58

4.4.	Festlegung und Auswahl des Datenmaterials	61
4.5.	Formale Charakteristika des Datenmaterials	62
5.	Ablauf der Untersuchung	62
5.1.	Datenerhebung und Aufbereitung	62
5.1.1.	Interviewleitfaden	63
5.2.	Datenauswertung durch inhaltliche Strukturierung	65
5.2.1.	Regeln der Zusammenfassung	66
5.2.2.	Inhaltliche Strukturierung	67
5.2.3.	Erste Reduktion	67
5.2.4.	Zweite Reduktion	80
5.3.	Interpretation und zusammenfassende Diskussion	85
6.	Beantwortung der Forschungsfragen und Hypothesengenerierung	86
6.1.	Beantwortung Forschungsfrage 1	86
6.2.	Beantwortung Forschungsfrage 2	89
6.3.	Hypothesengenerierung	91
7.	Schlussfolgerung und Ausblick	92
8.	Anhang	94
8.1.	Literaturverzeichnis	94
8.2.	Anhang A: Kodiermatrix mit Datenauswertung	100
8.3.	Anhang B: Transkript des Experteninterviews mit Prof. Dr. Erich Kirchler	122
8.4.	Anhang C: Audiodatei zum Experteninterview mit Prof. Dr. Erich Kirchler	136
8.5.	Anhang D: Emailkorrespondenz Anfrage zu Experteninterviews	136
8.6.	Abstract	140
8.7.	Curriculum Vitae	142

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Modellprinzipien in der Ökonomie und Psychologie	25
Abbildung 2:	Die Wertefunktion in der Prospect Theory	28

1. Einleitung

Seit 2016 gilt in Österreich aufgrund einer EU-Richtlinie die Verpflichtung, Zigarettenpackungen mit Schockbildern zu versehen. Mit dem Ziel möglichst viele Menschen vom Rauchen abzubringen. Ein klassisches Beispiel für die Entwicklung und Anwendung verhaltensökonomischer Steuerungsinstrumente zur Lenkung menschlichen Verhaltens – auch Nudging genannt – im Rahmen von Regierungstätigkeit. Ein weiteres Beispiel gefällig? In Österreich zählt jeder automatisch als OrganspenderIn. Nicht gezwungenermaßen, da man sich in ein Widerspruchsregister eintragen lassen oder eine Widerrufserklärung bei sich tragen kann, womit diese Regelung aufgehoben wird. Es besteht somit Wahlfreiheit. Hierbei handelt es sich ebenfalls um Nudging. Ein weiteres Beispiel sind blinkende Geschwindigkeitsanzeigen mit Smileys, wenn man zum Beispiel zu schnell mit dem Auto fährt. In der Fachsprache wird das „Entscheidungsarchitektur“ genannt oder umgangssprachlich auch Nudging, zu Deutsch „Stupsen“. Hinter diesen Begriffen versteckt sich eine komplexe Technik, welche auf der Grundlage von Erkenntnissen der Verhaltensökonomie, der Psychologie, der Soziologie und der Kommunikationswissenschaften basiert. Dabei geht es im Kern um zwei Aspekte: Zum einen darum, zu verstehen, auf welcher Grundlage der Mensch Entscheidungen trifft und zum anderen darum, wie man dieses Wissen einsetzen kann, um diese Entscheidungen im Sinne des Gemeinwohls entsprechend effizient und mit größtmöglichem Effekt in eine gewisse Richtung zu lenken. Wobei, und das wird von allen Nudging Experten betont, immer die Wahlfreiheit gegeben sein muss. Das Individuum, das also genudgt werden soll, muss daher bei geringem Aufwand in der Lage sein, sich dem Nudge zu widersetzen. Da die österreichische Bundesregierung, wie die vorliegende Arbeit zeigt, diese Technik bereits anwendet, um die BürgerInnen entlang von Regierungszielen zu steuern, soll die vorliegende politikwissenschaftliche Analyse zum Kenntnisstand rund um dieses neuartige Steuerungsinstrument, neben den bereits bekannten Instrumenten gesetzlicher Ge- und Verbote, beitragen und zur weiterführenden Forschung anregen. Dazu wird im nachfolgenden, entlang des theoretischen Ansatzes der Gouvernementalität des französischen Philosophen, Psychologen und Soziologen Michel Foucaults, diese neuartige Technik zur Verhaltenssteuerung in einen theoretischen Kontext gesetzt und schließlich anhand einer qualitativen Inhaltsanalyse die Aktivitäten der österreichischen Bundesregierung in diesem Bereich mittels Auswertung von Primär- und Sekundärdaten beleuchtet. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen schlussendlich in die Bildung von Hypothesen, welche für weiterführende Forschungsarbeiten an diesem Thema verwendet werden können.

1.2. Erkenntnisinteresse, Relevanz und Problemstellung

Das Erkenntnisinteresse für die vorliegende Arbeit ergibt sich aus dem Umstand, dass Regierungen sich psychologischer, verhaltensökonomischer und soziologischer Erkenntnisse bedienen um BürgerInnen zu einem bestimmten, von der Politik gewünschten Verhalten zu bewegen. Diese Steuerungsinstrumente, die mittels Entscheidungsarchitektur Menschen motivieren sollen, sich entlang der Ziele einer Regierung selbst zu regulieren, werden unter dem Begriff „Nudging“ subsumiert. Damit sollen die Entscheidungen der BürgerInnen durch einen sanften „Schubs“ in eine intendierte Richtung gelenkt werden. Im Idealfall sollen so die Menschen weniger Rauchen, sich gesünder ernähren oder eher bereit sein ihre Steuern zu zahlen. Beim Nudging liegt der Fokus daher darauf, BürgerInnen zu motivieren sich selbst zu regulieren und weniger darauf menschlichen Verhaltens durch Gesetzesnormen direkt zu beeinflussen.

Erstmals aufgekommen in Großbritannien unter der Blair Administration, kommt Nudging langsam auch in der Regierungstätigkeit von Regierungen Kontinentaleuropas an und beginnt sich auch hier als eine neue Form der Verhaltenssteuerung von BürgerInnen zu etablieren. Anfang des Jahres wurde bekannt, dass die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel ExpertInnen sucht, die ihr beim wirksamen Regieren durch Nudging helfen sollen. (vgl. Dams, Ettel, Greive, Zschäpitz 2015; [online])

In Österreich gibt es ebenfalls bereits ein Programm der Regierung namens "Motivierender Staat" in dessen Rahmen und unter Koordination des Staatssekretariats des Bundesministeriums für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, Verhaltensökonominnen und Wirtschaftspsychologen, für mehrere Ministerien Nudge Projekte ausarbeiten sollen. Es geht unter anderem um Energiesparen, Lebensmittelverschwendung und Steuerehrlichkeit. Diese Art Nudge Einheit soll die Projekte empirisch auf deren Wirksamkeit hin evaluieren ehe entschieden wird, ob die Projekte weitergeführt werden. (vgl. Zimmermann 2015; [online])

Davon ausgehend leitet sich auch die Relevanz und Problemstellung für die vorliegende Arbeit ab. Denn die Kritik am Nudging ist vielfältig und hat Substanz.

Während Nudging zwischen privaten Akteuren, im Rahmen wirtschaftlicher Tätigkeit, als weitgehend legitim angesehen wird, wird die Anwendung dieser Technik vonseiten des Staates durchaus kritisch gesehen. Es gilt nicht nur der Frage auf den Grund zu gehen, warum der Staat überhaupt derartige Techniken einsetzt, sondern auch wie, wann und wo. Es stellt sich zudem die Frage, wie diese Techniken ethisch,

rechtlich und demokratiepolitisch zu betrachten sind. Vor allem in Hinblick auf verfassungsmäßig garantierte Grundrechte wie der Meinungsfreiheit, der Handlungsfreiheit und dem Schutz der Privatssphäre. Zudem ist zu bewerten wie derartige Techniken mit den Prinzipien der Bundesverfassung, allen voran mit dem Demokratischen-, dem Rechtsstaatlichen und dem Gewaltenteilenden Prinzip insofern in Einklang zu bringen sind, dass wenn die Regierung Techniken zur Verhaltensregulation einsetzt, welche ähnlich wirken wie Gesetze, somit keine legislative Kontrolle dieser Maßnahmen gegeben ist.

Diese Arbeit wird nicht alle diese Fragen beantworten können. Dennoch, ausgehend von diesem Erkenntnisinteresse sowie der Relevanz und Problemstellung, ist es das Ziel dieser Arbeit diese neue Regierungstechnologie in einen theoretischen Kontext zu setzen basierend auf dem theoretischen Konzept der Gouvernmentalität und der Neuen Erwartungstheorie zu analysieren und um somit zum Erkenntnisstand rund um dieses Phänomen beizutragen. Auf Basis dieser beiden theoretischen Konzepte soll diese neue Art der Regierungstätigkeit und deren Mechanismen nicht nur hinsichtlich ihrer demokratiepolitischen und gesellschaftlichen Verortung beleuchtet werden, sondern vor allem auch das Motiv der österreichischen Regierung, sich solcher Techniken als Werkzeug der Verhaltenssteuerung zu bedienen.

Da es sich hier um eine relativ neue Form der Regierungstätigkeit handelt, kann eine analytische, politikwissenschaftliche Betrachtung dieser Praxis zum besseren Verständnis beitragen und zu einer historischen, sozio-kulturellen und gesellschaftspolitischen Verortung dieses Phänomens beitragen.

1.3. Forschungsleitende Fragestellungen

Das Ziel dieser Forschungsarbeit besteht zum einen darin, einen deskriptiven Überblick zum Thema zu schaffen und zum anderen darin, die beiden folgenden theoriegeleiteten Forschungsfragen zu beantworten:

Versucht die österreichische Bundesregierung durch Entscheidungsarchitektur, basierend auf den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie wie dem Status-Quo-Bias oder Framing, die BürgerInnen dahingehend zu beeinflussen, dass diese ihr Verhalten insofern regulieren, als dass damit die Regierung ihre strategischen Ziele entlang der Kriterien der neoliberalen politischen Rationalität wie Effizienz- und Wettbewerbsssteigerung oder Kostenreduzierung erreichen kann?

Wie ist der Einsatz von Techniken durch die österreichische Bundesregierung, im Rahmen derer BürgerInnen mittels Entscheidungsarchitektur motiviert werden, sich zur Erreichung von Regierungszielen selbst zu regulieren, entlang der Subjekt-Herrschaftsbeziehung insbesondere im Bezug auf das Demokratische-, das Rechtsstaatliche- und das Gewaltenteilende Prinzip der Verfassung zu bewerten?

Die beiden zentralen Forschungsfragen werden, wie unter Punkt 4.1. ausführlich erörtert, in Unterfragen ausdifferenziert und bilden damit die Basis für ein analytisches Kategoriensystem mit dessen Hilfe im Zuge der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring, Primär- und Sekundärdaten zum Thema ausgewertet werden.

1.4. Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit teilt sich somit in einen deskriptiven, beschreibenden Analyseteil und in einen qualitativ empirischen Analyseteil zur politikwissenschaftlichen Untersuchung des Phänomens der Entwicklung und Anwendung verhaltensökonomischer Steuerungsinstrumente zur Lenkung menschlichen Verhaltens im Rahmen von Regierungstätigkeit, das auch unter den Begriff „Nudging“ subsumiert wird. Im deskriptiven Teil der Arbeit wird das Phänomen Nudging ausführlich dargestellt und einer theoretischen Reflexion zugrunde gelegt. Dazu wird zum einen das theoretische Konzept der Gouvernmentalität von Michel Foucault herangezogen um das Phänomen historisch, politisch und gesellschaftlich im Rahmen eines Subjekt-Herrschaftsdiskurs zu verorten. Zum anderen wird die Neue Erwartungstheorie von Daniel Kahneman und Amos Tversky erörtert und kritisch diskutiert, welche die verhaltensökonomischen und psychologischen Grundmuster der Funktionalität von Nudging auf subjektiver Ebene zu begründen versucht.

Abgeleitet vom ersten deskriptiven Teil, erfolgt im zweiten empirischen Teil eine qualitative Inhaltsanalyse nach der Methode Mayring. Dazu wird auf Basis des deskriptiven Teils der Arbeit ein theoriegeleiteter Interviewleitfaden erstellt und in weiterer Folge ein Experteninterview mit einem hochrangigen Experten geführt, der die österreichische Bundesregierung in Fragen der Verhaltensregulation durch Entscheidungsarchitektur berät. Nach der Datenerhebung und Auswertung erfolgt schließend-

lich die Beantwortung der zentralen Forschungsfrage und letzten Endes die Generierung von Hypothesen, welche im Bedarfsfall im Rahmen einer weiteren vertiefenden Forschungsarbeit getestet werden können.

2. Theoretische Grundlagen

Im Folgenden Abschnitt werden zwei theoretische Ansätze kritisch diskutiert, mit dem Versuch das Thema der verhaltensökonomisch inspirierten Entscheidungsarchitektur zum Zweck der Motivation von BürgerInnen, sich entlang von strategischen Regierungszielen selbst zu regulieren, theoretisch zu verorten. Der erste theoretische Forschungsansatz, Michel Foucault's Gouvernmentalität, skizziert aus der Perspektive Foucault's einen historischen Pfad vom 16. Jahrhundert bis heute, welcher der Regierung die Motivation unterstellt, wonach diese anhand einer dem Staat inhärenten vorherrschenden politischen Rationalität Steuerungsinstrumente zur Verhaltensregulation im Zuge ihrer Regierungstätigkeit anzuwenden. Die zweite Theorie, die Prospect Theory, beziehungsweise zu Deutsch auch Neue Erwartungstheorie, der Nobelpreisträger Daniel Kahnman und Amos Tversky, versucht zu erklären, auf welchen psychologischen und kognitiven Grundprinzipien des menschlichen Verhaltens in Entscheidungssituationen Regierungstechnologien auf Basis der Verhaltensökonomie aufbauen. Wie unter Punkt 2.2. dargelegt ist, bilden die theoretisch implizierten Prinzipien der Neuen Erwartungstheorie wie der Referenzpunkt, das Kontrastprinzip und die Verlustaversion die Grundlage jener Techniken, welche im Rahmen der Entscheidungsarchitektur beim Nudging angewendet werden.

2.1. Foucault's Gouvernmentalität: Machtausübung durch Regierungstechnologien

Der Grund für den Beginn der Arbeit am Konzept der Gouvernmentalität lag für den französischen Philosophen, Soziologen und Psychologen Michel Foucault in erster Linie darin, die bestehenden analytischen Instrumentarien zur Erforschung der modernen, westeuropäischen, staatlichen Herrschafts- und Machtstrukturen zu erweitern, um so das Verhältnis zwischen Subjekt und Herrschaft besser greifen und schärfer beschreibbar zu machen. (vgl. Lemke, S. 1) Beginnend mit einer Reihe von Vorlesungen von 1978 bis 1979 in Paris am Collège de France, begründete Foucault somit ein neues Forschungsfeld genannt *Gouvernementalité*. (vgl. Gordon 1991, S. 2) Davon ausgehend, besteht der moderne Staat nach Ansicht Foucault's nicht nur

aus Institutionen und Administrationen, welche auf Basis ihrer Strukturen Herrschaft und Macht ausüben, sondern auch aus eine Kombination von Techniken um Individuen zu formen und zu steuern. (vgl. Foucault 1987, S. 248)

„Unter Gouvernmentalität verstehe ich die Gesamtheit, gebildet aus den Institutionen, den Verfahren, Analysen und Reflexionen, den Berechnungen und den Taktiken, die es gestatten, diese recht spezifische und doch komplexe Form der Macht auszuüben die als Hauptzielscheibe die Bevölkerung, als Hauptwissensform die politische Ökonomie und als wesentliches technisches Instrument die Sicherheitsdispositive hat.“ (Foucault 1978, S. 114-115)

Foucault versteht deshalb auch unter dem Begriff „Regieren“ eine Art von Aktivität, die darauf abzielt bestimmte Personenkreise und Lebensbereiche zu formen, zu führen und zu beeinflussen. Er begreift somit „Regierung“ als eine Aktivität, welche die Beziehung zu sich selbst, die Beziehung innerhalb sozialer Institutionen und Gemeinschaften als auch in letzter Konsequenz die Beziehung zwischen exekutiver Gewalt und BürgerInnen formt. (vgl. Gordon 1991, S. 2-3) Ausgehend von diesem Subjekt-Herrschaft-Verhältnis versucht das Konzept der Gouvernmentalität die Entstehung des modernen Staates zu beschreiben, welcher sich von einem feudal bestimmten Territorialstaat, hin zu einem von der Masse bestimmten Verwaltungs- und Regierungsstaat entwickelt hat der nicht mehr nur durch seine Territorialität bestimmt wird, sondern allen voran durch eine Bevölkerungsmasse, die sich auf einem gewissen Territorium ausgebreitet hat. Wesentlich an der Art dieses von Foucault sogenannten „Regierungsstaates“ ist, dass er auf Basis von psychologischem, medizinischem und vor allem ökonomischem Wissens, äußerst feine Instrumente zur Steuerung seiner Bevölkerung entwickelt und auch einsetzt, um seine Bevölkerung im Sinne der Sicherheitsdispositive zu kontrollieren. Als Sicherheitsdispositive versteht Foucault im übertragenen Sinne alles was zum Schutz der Bevölkerung notwendig ist. (vgl. Foucault 1978, S. 116-117)

2.1.1. Historische Einordnung

Zwischen dem 16. und dem 18. Jahrhundert stand zunehmend die Regierungskunst und nicht mehr der Fürst im Fokus von Abhandlungen über das Regieren. Es ging im Grunde um das Regieren als Tätigkeit an sich und auch darum, wie sich ein bestmöglicher Regent verhalten sollte. Diese Fragen gingen vor allem einher mit der zunehmenden Auflösung der feudalen Strukturen und der Entstehung der großen Flä-

chenstaaten sowie der Reformation und Gegenreformation im Europa des 16. Jahrhunderts. Im Zentrum dieser Entwicklungen steht Machiavellis Werk „Il Principe“, das sich primär der Frage widmet, wie ein Souverän die Souveränität über einen Staat aufrechterhalten kann. (vgl. Foucault 1978, S. 91-93) Machiavelli konstruierte dazu in seinem Werk eine distanzierte Beziehung des Fürsten zu dessen Fürstentum. Der Fürst steht demnach außerhalb, ist kein Teil des von ihm regierten Fürstentums. Aus dieser Distanz zwischen Fürst und dem von ihm regierten Fürstentum, leitete Machiavelli eine permanente externe wie interne Bedrohung für den Fürsten und seine Besitztümer ab. Somit steht auch der Schutz der Besitztümer für den Fürsten an erster Stelle und nicht der Schutz des von ihm beherrschten Territoriums als Lebensraum für dessen Bewohner. Aus der Perspektive von Machiavelli waren deshalb zwei Aspekte für die Analyse der Regierung zentral: 1.) Welche Bedrohung existiert, wie stark ist diese und wie kann man mit ihr umgehen, 2.) Wie soll der Fürst mit jenen Kräften in welcher Weise umgehen, die ihm helfen seinen Besitz zu wahren und zu beschützen. (vgl. Foucault 1978, S. 95-96)

Diesem Regierungsansatz von Machiavelli gegenüber entwickelte sich zwischen dem 16. und dem 18. Jahrhundert eine, vor allem katholisch und jesuitisch geprägte, starke Anti-Machiavelli-Strömung, welche die Kunst des Regierens nicht nur an der bloßen Erhaltung des Fürstentums festmachte. Foucault nennt hierzu Texte von Ambrogio Politi, Innocent Gentillet, Friedrich dem II. sowie Thomas Elyot oder Guillaume de La Perrière. (vgl. Foucault 1978; S. 93-94) Im Zentrum dieser Strömung stand die Ansicht, dass die Regentschaft des Fürsten über sein Fürstentum nur eine Regierung unter vielen ist, denn es regiert auch der Familienvater seine Familie, wie auch der Lehrer die von ihm betreuten Kinder beziehungsweise Schüler. Aus dieser Anti-Machiavelli-Strömung leitete sich das Verständnis von Regieren als eine Praxis unterschiedlicher Art ab, welche innerhalb der Gesellschaft in verschiedenster Form angewendet wird. (vgl. Foucault 1978, S. 95-97)

Eine erste und frühe Typologie unterschiedlicher Regierungstätigkeit versuchte im 16. Jahrhundert der französische Philosoph Francois de La Mothe Le Vayer abzuleiten. Diese Typologie bildet sich aus drei sich nacheinander bedingenden Regierungstypen: a.) die Selbstregierung anhand der Moral, b.) die Regierung einer Familie unter Zuhilfenahme der Ökonomie und c.) die Wissenschaft von der Regierung des Staates mittels Politik. La Mothe Le Vayer war der Ansicht, dass die Politik anderen Gesetzmäßigkeiten als die der Ökonomie folgt und dass Politik auch mit der Mo-

ral nicht gänzlich gleichgesetzt werden kann, wodurch es einer komplementären Typologie bedürfe. Daraus leitete er eine aufsteigende und eine absteigende Kontinuität der Regierungstypen ab. Die aufsteigende Kontinuität zeichnet sich dadurch aus, dass jener der den Staat regieren will, zuerst sich selbst, dann seine Familie und seinen Besitz regieren können muss. Daraus ergibt sich wiederum die absteigende Kontinuität in der Logik, dass wenn der Staat gut regiert wird, die Familien gut regiert werden können und somit auch die Individuen gut gelenkt werden können. (vgl. Foucault 1978, S. 97-98)

“Dieser absteigenden Linie, welche die gute Regierung des Staates bis in die Lebensführung der Individuen oder in die Führung der Familien hinein nachwirken lässt, hat man zu jener Zeit erstmals den Namen “Policey” gegeben.”
(Foucault 1978, S. 97)

Im Laufe des 16. Jahrhunderts wurde somit die Familie als Keimzelle der Regierungskunst entdeckt im Rahmen derer die Ökonomie ein zentrales Element darstellt. Für Jean-Jacques Rousseau bezeichnet das Wort “Ökonomie” das grundlegende Werkzeug, wodurch ein Familienvater Frau und Kinder sowie das familiäre Vermögen gut und richtig zu lenken vermag. Die Ökonomie ist auch für die Lenkung eines Staates von zentraler Bedeutung. Für Rousseau jedoch stellte sich im 16. Jahrhundert allerdings die Frage, wie die Ökonomie als Instrument der weisen Familienführung in die allgemeine Führung des Staates zu integrieren sei. (vgl. Foucault 1978, S. 97-101)

„Um einen Staat zu regieren, wird man die Ökonomie einsetzen müssen, eine Ökonomie auf der Ebene des Staates als Ganzem, d.h., man wird die Einwohner, die Reichtümer und die Lebensführung aller und jedes Einzelnen unter eine Form von Überwachung und Kontrolle stellen, die nicht weniger aufmerksam ist als die des Familienvaters über die Hausgemeinschaft und ihre Güter.”
(Foucault 1978, S. 99)

Diesem Ansatz schloss sich im 18. Jahrhundert auch der französische Arzt und Ökonom Francois Quesnay an, für den eine Regierung das Prädikat „gut“ nur dann verdiene, wenn sie eine ökonomische Regierung sei. Auch der französische Jurist und Schriftsteller Guillaume de La Perrière definierte die Regierungstätigkeit als Praxis im Rahmen derer man sich den Dingen einerseits annimmt und diese andererseits einem angemessenen Zweck zuführt. Diese Denkweise ist diametral zu jener Machiavellis, bei welchem ausschließlich das Territorium an sich, nicht dessen Inhalt, die

Grundlage des Regierens darstellt. La Perrière hingegen stellt das Regieren der Dinge in den Mittelpunkt und damit jenen Komplex an Gegenständen und Menschen, dass letztlich ein Territorium füllt und zusammensetzt. (vgl. Foucault 1978, S. 97-101)

„Das heißt, dass die Dinge, für welche die Regierung die Verantwortung übernehmen muss, die Menschen sind, aber die Menschen in ihren Beziehungen, ihren Verbindungen und ihren Verwicklungen mit jenen Dingen, den Reichtümern, Bodenschätzen und Nahrungsmitteln, natürlich auch dem Territorium innerhalb seiner Grenzen, mit seinen Eigenheiten, seinem Klima, seiner Trockenheit und seiner Fruchtbarkeit; die Menschen in ihren Beziehungen und jenen anderen Dingen wie den Sitten und Gebräuchen, den Handlungs- oder den Denkweisen und schließlich die Menschen in ihren Beziehungen zu jenen nochmals anderen Dingen, den potenziellen Unfällen oder Unglücken wie Hungersnot, Epidemien und Tod.“ (Foucault 1978, S. 101)

Aus einem solchen Regierungsverständnis lässt sich ableiten, dass die Regierung einer Gesellschaft beziehungsweise eines Staates in erster Linie seine Individuen im Blick haben muss, da diese den Reichtum und Wohlstand eines Staates beziehungsweise einer Gesellschaft ausmachen. Territorialer Besitz und die souveräne Kontrolle darüber sind davon ausgehend eher von nachgereihter Relevanz, sie sind lediglich ein Teil des Komplexes bestehend aus Individuen und Dingen. Um diesen wichtigen Unterschied zwischen Regierung, Souveränität und Territorium zu verdeutlichen, bringt Foucault ein Beispiel aus dem Anti-Machiavel von Friedrich II. Das Beispiel bezieht sich auf die Länder Holland und Russland im 18. Jahrhundert. Holland, ein kleines sumpfiges Land, war zu dieser Zeit reich, betrieb Handel und hat eine Flotte. Im Vergleich dazu Russland, ebenfalls sumpfig, aber riesig. Dennoch war es arm, ohne Gewerbe und seiner Bevölkerung erging es elend. Mit diesem Beispiel will Foucault zeigen, dass Souveränität über ein Territorium wie Machiavelli es sich erdachte, noch lange keine gute Regierungstätigkeit im Sinne eines Wohls über Dinge und Menschen innerhalb eines bestimmten Territorium ausmacht. Gutes Regieren kann erst dann entstehen, wenn der Souverän das Gemeinwohl sowie das Heil aller zum Ziel hat. La Perrière definiert aber durch seine Definition der Regierung - *die zu regierenden Dinge einen angemessenen Zweck zuzuführen* - nicht ein einziges Heil aller, sondern eine Vielzahl solcher. Um diese Vielzahl an Heil aller zu erreichen, wird über Dinge verfügt. Wobei dem Wort „*Verfügen*“ eine zentrale Bedeutung zukommt, da es nicht impliziert, einen Gehorsam durch Gesetze erzwingen zu wollen, sondern

im Sinne von „*Verfügen*“, Taktiken, beziehungsweise durch die Anwendung von Gesetzen als Taktiken, zur Anwendung gelangen um einen bestimmten, den Zielen angemessenen Zweck zu erreichen. (vgl. Foucault 1978, S. 101-104)

In der Tradition von La Perrière ist die Gouvernmentalität in seiner Konzeption nach Foucault somit auch als Gegengewicht zum reinen Rechts- und juristischen Diskurs hinsichtlich der Machtausübung des Souveräns durch das Gesetz zu interpretieren. Das wiederum stellt eine Schwierigkeit für das Recht da und hinterfragt seine Existenzberechtigung in jenen Bereichen, in denen eine Nichteinmischung des Staates im Sinne des Gesetzes und des Rechts unbedingt notwendig ist. Obwohl das Gesetz ein Ausdruck des kollektiven Willens der Gesellschaft darstellt, definiert Foucault die individuelle Freiheit auch als eine Unabhängigkeit der Regierten gegenüber den Regierenden, deren Einschränkung im Sinne des Einsatzes von Regierungstechnologien zur Steuerung von BürgerInnen immer ein kritisches Momentum darstellt. (vgl. Foucault 1979, S. 132-138)

Diesem Spannungsverhältnis gilt eine besondere Aufmerksamkeit, da rechtmäßig garantierte, herrschaftsfreie Räume einen der wesentlichen Grundpfeiler moderner liberaler Gesellschaftsordnungen darstellen.

2.1.2. Die Rolle des Merkantilismus

Foucault leitet von La Perrière's Werk *Le Miroir politique* von 1578 ab, dass die Entstehung und Ausbreitung des Merkantilismus am Ende des 16. und Anfang des 17. Jahrhunderts, in dessen Rahmen damit begonnen wurde, Staat und Gesellschaft grundlegend zu analysieren und damit breites Wissen zu generieren, eine Verbindung zwischen einer Regierungsrationalität und einer Regierungstätigkeit erst möglich machte. Erstmals vollzog sich dadurch ein Wechsel von der reinen Souveränitätszentriertheit des Regierens, wie Machiavelli dies beschrieb, hin zu einer rationaleren Regierungstätigkeit der Machtausübung gestützt auf Wissen, welches im Zuge des Merkantilismus generiert wurde und als Grundlage für die Entwicklung von Taktiken im Rahmen der Regierungstätigkeit diente. (vgl. Foucault 1979; S. 104-107)

“Blockade und Stillstand aber erfuhr der Merkantilismus meines Erachtens dadurch, dass er die Macht des Souveräns zu seinem wesentlichen Ziel erklärte: Was muss man tun, nicht so sehr, damit das Land reich wird, sondern damit der Souverän über Reichtümer verfügen, finanzielle Ressourcen halten,

Armeen aufstellen und damit seine Politik umsetzen kann?“ (Foucault 1979; S. 108)

Und auch wenn daher bis zu Beginn des 18. Jahrhunderts der Einsatz des Merkantilismus primär als Werkzeug zur Machtmehrung des Souveräns im Feudalismus eingesetzt und somit für die Entwicklung einer Kunst des Regierungshandelns hinderlich war, so war es dennoch die im Rahmen des Merkantilismus entwickelte Statistik, welche schließlich dazu führte, dass der Fokus der Ökonomie sich weg vom alleinigen Blick auf die Familie, hin zur Gesellschaft als Ganzes auszurichten begann. Foucault sieht diese Neuausrichtung der Ökonomie vor dem Hintergrund der Aufhebung der Blockade der Regierungskunst. Diese Blockade ergab sich durch das Spannungsverhältnis, welches zwischen den Anhängern der Kunst des Regierens gemäß dem Konzept des Souveräns und den Anhängern der Kunst des Regierens gemäß dem Konzept der Familie im Laufe des 17. Jahrhunderts entstanden war. Die Regierungskunst hing quasi in der Luft zwischen einer Regierungstätigkeit die stark auf den Souverän fokussierte und einer Regierungstätigkeit, welche stark auf das Wohl aller gerichtet war – im Sinne eines Wohls der Familie. Foucault sieht in der demografischen Expansion des 18. Jahrhunderts und der damit einhergehenden zunehmenden Probleme der Bevölkerung den Grund für die Aufhebung der Blockade, da diese Entwicklung die Entwicklung und Anwendung der Statistik schlichtweg notwendig machte. Die Statistik erlaubte es schließlich, die Bevölkerung zu Vermessen was zur Entzauberung vieler Bevölkerungsphänomene wie zum Beispiel Epidemien führte. Diese Technik setzte sich schließlich durch und ermöglichte es, von der Souveränitätszentriertheit, hin zu einer Regierungstätigkeit gemäß des Wohls aller zu kommen. Im Zuge dieser Transformation wurde die Familie von einem Regierungsmodell zu einem bloßen, wen auch immanent wichtigen Element des Komplexes der Dinge, die einen Staat ausmacht. (vgl. Foucault 1978, S. 104-110) Foucault sieht die Rolle der Familie im Zuge dieser Entwicklung als ein zentrales Instrument für die Regierungstätigkeit, da sie für die Verhaltenssteuerung und zur Beeinflussung der Lebensverhältnisse der Individuen essenziell ist. Um für diese Verhaltenssteuerung beziehungsweise Beeinflussung der Lebensverhältnisse das notwendige Wissen zu erhalten, wurde wiederum auf ökonomische Techniken wie die Statistik zurückgegriffen, was laut Foucault maßgeblich zur Entwicklung der politischen Ökonomie beitrug. Dieses Wissen um die Gesellschaft war, beziehungsweise ist notwendig um die Bevölkerung in aller Tiefe, im Detail und Feinheit führen zu können. Und dennoch wird

die Souveränität nicht ersetzt. Eher ergänzt um eine Tangente einer gouvernementalen Führung, deren Ziel die Bevölkerung ist und auf die mittels Regierungstechniken eingewirkt wird, um die Bevölkerung im Sinne der Ziele der Regierung zu steuern. (vgl. Foucault 1978, S. 113-114)

„Im Wesentlichen wird es die Bevölkerung selbst sein, auf die sie direkt mittels Kampagnen oder auch indirekt mittels Techniken einwirkt, die es beispielsweise erlauben, ohne dass es die Leute merken, die Geburtenrate zu steigern oder die Bevölkerungsströme in dieser oder jener Region einer entsprechenden Betätigung zuzuleiten. Statt als Ausdruck der Macht des Souveräns tritt die Bevölkerung vielmehr als Zweck und Instrument der Regierung hervor. [...] Die Geburt einer Kunst oder zumindest die Geburt absolut neuartiger Taktiken und Techniken.“ (Foucault 1978, S. 111)

2.1.3. Politische Rationalitäten

Gemäß Foucault entsteht politische Rationalität beziehungsweise eine *“Regierungs-rationalität”* aus einer bestimmten Sichtweise beziehungsweise aus einem bestimmten Denksystem über die menschliche Natur, welche einer bestimmten Regierungstätigkeit zugrunde liegt und welche sich auch laufend aus der Geschichte der menschlichen Existenz und deren gesellschaftlichen Entwicklung herausbildet. Dieser Analyse über politische Rationalitäten als Basis der Gouvernementalität westlichen Zuschnitts legte Foucault vier große historische Strömungen zugrunde: 1.) Regierung im Sinne einer pastoralen Mächtigkeit ausgehend von der griechischen Philosophie und verstärkt durch das Christentum, 2.) die Regierungslehren des frühen neuzeitlichen Europas über die Idee einer Staatsräson und deren Ausprägung im Sinne eines Polizeistaates, 3.) der Beginn des Liberalismus im 18. Jahrhundert und der damit einhergehenden Konzeption einer Regierungskunst sowie 4.) die Entstehung einer neoliberalen Rationalität in der Nachkriegszeit in Deutschland, den USA und Frankreich. Allen gemein ist demnach der Ansatz einer Regierung von *“allem und jeden”* und damit einhergehend einer gleichzeitigen Totalisierung und Individualisierung im Sinne der herrschenden politischen Rationalität. (vgl. Gordon 1991, S. 3)

Foucault geht in seiner Schrift *Subjekt und Macht*, vor allem auf die pastorale Macht ein, welche sich über das Christentum in Form der Kirche konstituierte und die laut Foucault die technische Grundlage für die Umsetzung der politischen Rationalität des modernen westlichen Staates bildet. Die pastorale Machtausübung der Kirche deren

Ziel es ist, dass Seelenheil des Einzelnen im Jenseits zu sichern, kann nur dann wirksam angewendet werden, wenn man den Einzelnen gut kennt und weiß wie man ihn lenken kann. Doch trotz des Rückgangs der kirchlich-institutionellen Macht, die sich im Laufe des 18. Jahrhunderts begann zu vollziehen, füllte der moderne Staat mit seinen Techniken das pastorale Machtvakuum, mit dem Ziel das Individuum entlang der geltenden politischen Rationalität zu steuern. (vgl. Dreyfus; Rabinow 1982; S. 208-226)

Foucault verfeinert somit im Rahmen seines Konzepts der Gouvernmentalität die Verbindung von staatlichen Zielen, ausgehend von bestimmten politischen Rationalitäten und der damit einhergehenden, ausgerichteten Steuerung des Individuums. Als politische Rationalität definiert er die aus bestimmten Bestandteilen einer Gesellschaft entwickelte Gesamtheit, welche für eine Gesellschaft als Ganzes Gültigkeit erlangt. Diese entwickelte Gesamtheit, ermöglicht einer Regierung somit verschiedene von dieser Rationalität abgeleitete Regelungsbereiche zu identifizieren, zu ordnen und ihnen damit einen bestimmten Zweck zuzuordnen zu können, um sie so letztlich zu steuern und zu lenken. (vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 12)

Die, wie Foucault ausführt, sich nach dem zweiten Weltkrieg in Deutschland aber auch generell in Westeuropa etablierte liberale und später neoliberale politische Rationalität, ist auch heute noch vorherrschend. Nach dem zweiten Weltkrieg hat sich in Deutschland und dann auch zunehmend in Westeuropa, eine neue Form des Liberalismus US-amerikanischer Prägung als politische Rationalität durchgesetzt, was auch den Zweck und die Art staatlicher Steuerung stark veränderte. Von nun an ging es darum, für den Markt einen optimalen Rahmen des Tausches zu schaffen, in dem die Individuen einer Gesellschaft durch das öffentliche Handeln einer bestimmten Nützlichkeit zugeführt werden sollen. In der Nachkriegszeit der beiden verheerenden Weltkriege wurde, allen voran in Deutschland, eine auf dem Liberalismus basierende wirtschaftliche Grundlage etabliert, welche nicht die Folge, sondern die Ursache der Existenz des politischen neuen deutschen Staates als auch seiner internationalen Anerkennung war. Die Zustimmung zu dieser, sich in weiterer Folge entwickelten neoliberalen Ordnung war in den westeuropäischen Staaten nach dem Zweiten Weltkrieg so immens, dass sich sogar der Sozialismus mäßigen musste, um überhaupt noch einen Platz am Tisch des politischen Spiels behalten zu können. (vgl. Foucault 1979, S. 141-170)

„Tatsächlich erzeugt im zeitgenössischen Deutschland die Wirtschaft, die Wirtschaftsentwicklung, das Wirtschaftswachstum Souveränität, politische Souveränität durch die Institution und das institutionelle Spiel, das diese Wirtschaft gerade in Gang hält. Die Wirtschaft erzeugt Legitimität für den Staat, der ihr Garant ist.“ (Foucault 1979, S. 159-160)

Miller und Rose sind dazu der Ansicht, dass im Rahmen dieser neuen liberalen Rationalität die Regierung die Pflicht hatte, die Selbstorganisationsfähigkeit der Zivilgesellschaft zu stärken. Dazu mussten wiederum die Ziele, Instrumente und Aufgaben einer Regierung reformiert werden. Im Einklang mit der Entwicklung der Zivilgesellschaft und mit dem Ziel deren maximales Funktionieren zu fördern. Liberale Vorstellungen und Lehren welche auf der Begrenzung politischer Macht und der Freiheit der Subjekte im Namen des Gesetzes fußten, wurden begleitet von der Kreation einer Reihe von neuen Regierungstechnologien, welche darauf abzielten diese privaten Räume der Gesellschaft zu verwalten und diese so zu formen und zu programmieren, damit sich diese in eine der neuen liberalen Logik folgenden, gewünschten Richtung entwickelten. (vgl. Miller und Rose 1992, S. 179-180)

2.1.4. Die neoliberale politische Rationalität

Lemke et al. sehen in der neoliberalen Rationalität, anders als in der liberalen Rationalität, den Staat nicht mehr die Rolle des Kontrolleurs der Marktfreiheit. Sondern der Markt an sich wurde zur Grundlage des Staates, welcher als Primat mithilfe des Staates die Gesellschaft organisiert und reguliert. (vgl. Lemke, Karsmann, Bröckling 2000, S. 15) Laut Foucault veränderte die breite Zustimmung zu dieser neoliberalen Ordnung das gesellschaftliche System insofern, als das das Wirtschaftswachstum die Grundlage der Rechtsprechung und die Grundlage der politischen Souveränität an sich geworden ist. Die gesellschaftlichen Institutionen verändern sich dahingehend, dass dem neoliberalen Pragmatismus alles untergeordnet wird. Die politische Absicherung dieser neoliberalen Wirtschaftsordnung erfolgt durch die politische Erzeugung von Zeichen und Symbolen: Der Euro, eine gute Wachstumsrate, steigende Kaufkraft oder geringes Budgetdefizit sind Ausdruck des staatlichen Konsenses, der sich durch die neoliberale Ordnung herausgebildet hat. Die sich davon ableitenden staatlichen Gesetze oder anderweitige Taktiken und Strategien zur Ausübung der Herrschaft und in weiterer Folge zur Lenkung des Verhaltens der BürgerInnen ergeben sich aus der, dem Neoliberalismus inhärenten Notwendigkeit der wirtschaftlichen

Freiheit und der Notwendigkeit diese wirtschaftliche Freiheit um seiner selbst willen zu erhalten. (vgl. Foucault 1979, S. 160)

Jene Form der politischen Rationalität, welche sich zu Beginn der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts gebildet hatte, sah Miller und Rose zufolge den Bürger als ein soziales Wesen, dessen Rechte und Pflichten in der Sprache sozialer Verantwortung und kollektiver Solidarität artikuliert wurde. Das Individuum wurde als ein Bürger mit sozialen Bedürfnissen in die Gesellschaft integriert, in einen Gesellschaftsvertrag in dessen Rahmen das Individuum und die Gesellschaft dieselben Ansprüche und Verpflichtungen hatten. Diese politische Rationalität führte zu unterschiedlichen Programmen sozialer Sicherheit wie zum Beispiel soziale Absicherung. (Vgl. Miller und Rose 1990, S. 23-24) Programme wie Versicherungen dienten nicht nur der Vermeidung von Not und Bedürftigkeit, sondern auch dazu, die sozialen und politischen Konsequenzen wirtschaftlicher Ereignisse wie Arbeitslosigkeit zu reduzieren. Ob BürgerInnen arbeiten oder nicht: sie waren im Prinzip Angestellte der Gesellschaft. Innerhalb der politischen Rationalität des Wohlfahrtsstaates wurden Individuen durch die Versicherung als BürgerInnen dargestellt, welche in ein System von Solidarität und gegenseitiger Abhängigkeit eingebunden waren. (Vgl. Miller und Rose 1992, S. 196)

Miller und Rose führen weiter aus, dass in der Mitte der 1970er, die politische Rationalität des Neoliberalismus in den USA, Großbritannien aber auch anderswo in Europa wieder die Oberhand bekam und liberale Prinzipien wie Skeptizismus gegenüber den Zielen politischer Behörden alles und jeden zu regieren, reaktivierte. Wirtschaftliches Unternehmertum sollte, anstelle von staatlicher Regulierung treten und bis hinein in das private Leben und in das Leben der Familien wirken. Der Staat hat seine Aufgabe darin, die Interessen der Nation innerhalb der internationalen Sphäre zu wahren und soll eine rechtliche Rahmenordnung für die Gesellschaft bereitstellen in deren autonome Akteure - Kommerzielle, Private, Familien, Individuen - frei ihren Geschäften nachgehen können, ihre eigene Entscheidungen treffen können, sowie ihre eigenen Schicksale bestimmen können. Die neoliberale Rationalität verwob diese philosophischen Themen schließlich zu einen operationalisierbaren politischen Diskurs. In diesem Sinne sorgte die neoliberale Rationalität wiederum für eine Reorganisation der politischen Rationalität was logisch folgernd zu einer Anpassung bestehender Regierungstechnologien führt. (vgl. Miller und Rose 1992, S. 198-199)

Der Bürger beziehungsweise das politische Subjekt galt fortan als aktives und individuelles Individuum, welches sich durch freie Entscheidungen zwischen verschiedenen Optionen auszeichnet. (vgl. Meyer 1986 zit. nach Miller und Rose 1990, S. 24) Auf der theoretischen und programmatischen Ebene führte und führt laut Miller und Rose, nach wie vor der Neoliberalismus zu einer profunden Transformation der Mechanismen des Regierens des sozialen Lebens. Statt kollektive Versorgung und soziale Solidarität steht gemäß der neuen Rationalität der Regierung im Sinne der Sicherheit zunehmend der private Verkauf von Versicherungen am Programm ebenso wie individuell private Krankenversicherung und der private Erwerb von Wohnraum sowie die Sicherstellung der Effizienz durch die Disziplin des Wettbewerbs innerhalb des Marktes. Die Bereitstellung wohlfahrtsstaatlicher Leistungen und der sozialen Absicherung ist demnach nicht mehr länger ein vitaler Bestandteil der Programmatik für politische Stabilität und soziale Effizienz. (vgl. Miller und Rose 1992, S. 200) Die Sprache von persönlicher Freiheit, persönlicher Wahl und Selbstverwirklichung fand Eingang in die Regierungsprogramme, Parteien aller Spektren, Interessengruppen etc. Diese neue politische Sprache wurde zum Inbegriff des atomistischen und individuellen Charakters des Kapitalismus in Ausprägung einer neoliberalen Gesellschaftsordnung. Entlang dieser neuen politischen Rationalität entwickelten sich schlussendlich neue Beziehungen zwischen dem ökonomischen Wohl der Nation und der privaten Wahlfreiheit der Individuen. Der Bürger, so Miller und Rose, wurde nun in seiner vitalen ökonomischen Rolle als Konsument wahrgenommen. In dieser Rolle als wirtschaftliches Subjekt, lässt sich das Leben des Individuums schlussendlich durch die Beeinflussung seines Wahlverhaltens steuern, da das Individuum durch seine Wahl seine Suche nach persönlicher Erfüllung ausdrückt. (Vgl. Miller und Rose 1990, S. 24-26)

2.1.5. Neoliberale politische Rationalität als Grundlage moderner Regierungs- und Selbsttechnologien

Der Effekt der politischen Rationalität des Neoliberalismus auf das Individuum zeigt sich laut Foucault dahingehend, dass im Rahmen der politischen Rationalität des Neoliberalismus das Individuum zum Unternehmer seiner selbst wird, der laufend Investitionen tätigen muss, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Der Logik der Notwendigkeit zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit folgend, muss er für sich und seine Nachkommen versuchen, Risiken zu minimieren. Es geht um die Verbesserung und

Bewahrung der Funktionalität von Humankapital. Dieser Bewahrung und Verbesserung des Humankapitals nimmt sich aber auch sukzessive die Gesellschaft als Ganzes und somit auch die Regierung an. Vor allem auch deshalb, weil nicht alle Subjekte per se bereit oder fähig sind, von sich aus für die laufende Erhaltung des Humankapitals zu sorgen. Für den Staat ergibt sich aus dem individuellen Subjektverhalten zusätzlich eine Analysemöglichkeit. Foucault ist diesbezüglich der Ansicht, dass der Staat eine Art ökonomische Lebensplanung aufstellt mittels derer der er eine Grundlage schaffen und Maßnahmen ergreifen kann, um das Humankapital verbessern, möglichst zu konservieren und damit möglichst lange verwenden zu können. Dazu zählen etwa Maßnahmen zur Steigerung der individuellen Gesundheit oder die Organisation medizinischer Pflege. (vgl. Foucault 1979, S. 193-199)

„Man muss also alle Probleme noch einmal durchdenken, oder man kann jedenfalls alle Probleme des Schutzes der Gesundheit, der öffentlichen Hygiene in Elemente auflösen, die in der Lage sind, das Humankapital zu verbessern oder nicht.“ (vgl. Foucault 1979, S. 199)

In dieser Verwaltung des Humankapitals sieht Foucault eine wirtschaftspolitische Maßnahme zur Absicherung und Steigerung des Wachstums eines auf Basis der neoliberalen politischen Rationalität funktionierenden Staates. Es geht darum das Niveau und die Investition in das Humankapital zu modifizieren und zu steigern, um international im Vergleich zu anderen Staaten wettbewerbsfähig zu bleiben. So verweist Foucault in seinen Vorlesungen auf historische Analysen die zeigen, dass das starke wirtschaftliche Wachstum der USA oder auch Japans seit den 1930er Jahren mit dem Zustand des Humankapitals dieser Länder beziehungsweise dessen Verbesserung korrelierte. (vgl. Foucault 1979, S. 202) Durch diese Transformation hin zu einer vom Markt dominierten Gesellschaft werden naturgemäß die gesellschaftlichen Kraftverhältnisse re-strukturiert. Damit einhergehend lässt sich eine Verschiebung von formellen hin zu eher informellen Regierungsformen beobachten, welche eine Verfeinerung von Machtmechanismen bedingen, die letztlich die Machtverhältnisse als eine Beziehung zwischen Herrschafts- und Selbsttechnologien abbilden. (vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 26-29)

„Man muss die Wechselwirkung zwischen diesen beiden Technikformen – Herrschaftstechniken und Selbsttechniken – untersuchen. Man muss die Punkte analysieren, an denen die Techniken der Herrschaft über Individuen sich der Prozesse bedienen, in denen das Individuum auf sich selbst einwirkt.“

Und umgekehrt muss man jene Punkte betrachten, in denen die Selbsttechnologien in Zwangs- oder Herrschaftsstrukturen integriert werden. Der Kontaktpunkt, an dem die Form der Lenkung der Individuen durch andere mit der Weise ihrer Selbstführung verknüpft ist, kann nach meiner Auffassung Regierung genannt werden. In der weiten Bedeutung des Wortes ist Regierung nicht eine Weise, Menschen zu zwingen, das zu tun, was der Regierende will; vielmehr ist sie immer ein bewegliches Gleichgewicht mit Ergänzungen und Konflikten zwischen Techniken, die Zwang sicherstellen, und Prozessen, durch die das Selbst durch sich selbst konstruiert oder modifiziert wird.“ (Foucault 1993, S. 203 f., Übersetzung T.L. zit. nach Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 29)

Foucault erweitert damit den Regierungsbegriff um die Achse der sogenannten Selbsttechnologien. Diese neuen Technologien der Selbstregulation sind mit den Zielen der Regierung verknüpft und ermöglichen somit eine kohärente Selbststeuerung, in deren Rahmen es idealerweise zu einer Angleichung der individuellen Ziele mit jenen Zielen der Regierung kommt. (vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 29)

Um diese Art der Regierung des Humankapitals durch Selbsttechnologien zu legitimieren, werden Risiken kreiert und betont kommuniziert. Diese Risikokreation- und Kommunikation entsteht als Folge einer bestimmten Denkweise der Realität, die sich aus einer bestimmten politischen Rationalität ableitet, und aus der sich der Steuerungsanspruch des Humankapitals unter Einsatz von Selbsttechnologien generiert. Im Rahmen dieser kreierten Risikorationalität lassen sich somit Subjekte identifizieren, welche das Ziel von Interventionen werden und damit die Grenzen des legitimen staatlichen Handelns festlegen. (vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 21f)

Laut Miller und Rose wird die Risikorationalität wiederum durch Sprache transportiert, individualisiert und damit in die Gesellschaft hineingetragen mit dem Ziel, die Subjekte für eine Risikoeliminierung- oder Reduktion empfänglich zu machen. Als Techniken zur Risikoeliminierung werden die Selbsttechnologien propagiert und damit an die Eigenverantwortung appelliert. Als Übersetzung zwischen der individuellen und der öffentlichen Sphäre dient die Sprache. Ebenso dient Sprache dazu Politikfelder zu gestalten, politische Ziele zu beschreiben und Individuen im Sinne einer entsprechenden Informationsdarstellung dafür empfänglich machen. (vgl. Miller and Rose 1990, S. 6-7)

Lemke et al. sehen einen wesentlichen Faktor für die Forcierung der Anwendung von Selbsttechnologien darin, dass politische Ziele sich wesentlich sparsamer im Rah-

men von Programmen individueller Selbstregulation erreichen lassen, als durch die ungleich kostspieligere Einschränkung individueller Freiheiten und Gestaltungsspielräume durch Zwang. Dazu ist es jedoch notwendig, dass sich ein gesellschaftliches Leitbild durchsetzt, welches das autonome Selbst hochhält und Bevormundung per se verurteilt. (vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 30)

Ein solches gesellschaftliche Leitbild bietet die neoliberale politische Rationalität, im Rahmen derer sowohl das Individuum als auch der kollektive Körper autonom, gesund, schlank, effizient, wettbewerbsfähig und flexibel sein muss. Eine solche Transformation der Herrschaftsverhältnisse beruht letztlich auf einer ständigen Re-Konfiguration der gesellschaftlichen Basis. Unter anderem durch den Einsatz unterschiedlicher Techniken zu denen auch die Selbsttechnologien zur individuellen Verhaltensregulation gezählt werden können. (Vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 32) Ein zentrales Kriterium der Selbsttechnologien zeigt sich laut Greco et al. in Gestalt einer vermeintlichen Wahlfreiheit. Hierbei wird die Förderung von Handlungsoptionen indirekt zu einer Forderung nach selbigen. Damit wiederum wird die vermeintliche Freiheit zum Handeln zu einer Entscheidungszumutung und letzten Endes, so Greco et al. zum Zwang, deren Folgen der Einzelne aufgrund seines vermeintlich autonomen Handelns selbst zu verantworten hat, weil es sich ja augenscheinlich nach wie vor um eine freie Handlungsoption als Ausdruck des freien Willens handelt. (vgl. Greco 1993; Hyatt 1997; Krasmann 1999 zit. nach Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 30)

Rose und Miller argumentieren demnach, dass im Rahmen moderner Government-Analysen, der Fokus auf die indirekten Mechanismen zu richten ist, welche das soziale, ökonomische und private Verhalten mit den sozio-politischen Zielen des Staates abzugleichen versuchen. Diese Mechanismen zielen auf die Selbstregulierungsfähigkeit der Individuen, welche im Rahmen dieser Mechanismen durch die Anwendung von Expertisen beeinflusst und gestaltet werden. Diese Mechanismen stellen eine zentrale Ressource von Regierungen in Demokratien mit neoliberalen Gesellschaftsordnungen dar. Die Techniken und Maßnahmen, durch welche die Selbstregulierungsfähigkeit zu einer zentralen Ressource der Regierung wurde, schufen ein Gesellschaftsbild, im Rahmen dessen sich die Selbstregulierungsfähigkeit für die BürgerInnen zu einem zentralen Element der Autonomie und der Selbstverwirklichung entwickelte. Ein Subjekt in dem Ausmaß zu kennen, damit es im Sinne von Selbsttechnologien regierbar wird, benötigt jedoch eine ausreichende Datenlage so-

wie ein Zentrum, indem diese Daten ausgewertet und aufbereitet werden, um diese Daten letztlich als Entscheidungsgrundlage nutzen zu können. Eine solche Datengrundlage erlaubt es Miller und Rose zufolge, Bereiche wie die Wirtschaft, Soziales und Familien in einer bestimmten Form zu konzeptionieren und für Intervention und Regulierung überhaupt erst zugänglich zu machen. Das impliziert, dass reale Phänomene erst in Information entlang der herrschenden politischen Rationalität übersetzt werden, ehe diese ihren Weg in die Entscheidungsgremien finden, in denen dann darüber entschieden wird, wie mit den Phänomenen im Sinne von Steuerung umgegangen wird. Miller und Rose sehen daher in der Information, deren Aufbereitung und entsprechende kommunikative Rahmung ein zentrales Element zur Beeinflussung und Steuerung realer Umstände durch die Regierung im Gewand von Selbsttechnologien. Da Herrschaft die Ausübung einer intellektuellen Vormacht impliziert, ist der Informationsvorsprung des Zentrums über Individuen und reale Events an der Peripherie essenziell. (vgl. Miller and Rose 1990, S. 2-9)

Durch Regierungstechnologien, die sich unter anderem in Gestalt von Selbsttechnologien manifestieren, versuchen Miller und Rose zufolge, Regierungen politisch motivierte, rationale Vorstellungen real umzusetzen. Das erfolgt in Räumen und Sphären innerhalb der Gesellschaft, in denen die Regierung ihre Ziele, welche sich aus der herrschenden politischen Rationalität ableiten, umzusetzen versucht. Miller und Rose nutzen den Begriff Technologie in diesem Zusammenhang, um die Mechanismen zu analysieren, mittels denen Regierungen versuchen die Ansichten, Denkweisen und Erwartungen von BürgerInnen zu beeinflussen, um ihre Ziele umzusetzen. Die beiden Wissenschaftler schlussfolgern, dass es die banalen und alltäglichen Dinge sind, welche Gegenstand der Analyse modernen Regierens sein sollten. Dazu zählen unter anderem Mechanismen und Techniken der Informationsdarstellung- und Verarbeitung, Mechanismen zur Berechnung und Kalkulation von Analyseprozesse aber auch Mechanismen im Rahmen von Architektur und Bauplanung, welche eingesetzt werden um zu regieren, zu steuern und zu lenken. (vgl. Miller und Rose 1990, S 8)

Sobald also politische Ziele in Normen, Information, Kalkulation, Design, Kommunikation etc. übersetzt werden können, um Werte, Ansichten und Entscheidungen von BürgerInnen zu beeinflussen, können diese, Miller und Rose zufolge, als Selbsttechnologien zur Verhaltensregulation bezeichnet werden, in dessen Rahmen BürgerInnen und private Räume beherrscht werden, ohne ihre formale Autonomie einschränken oder brechen zu müssen. Durch Selbsttechnologien wird somit auf die persönli-

chen Kapazitäten der Subjekte eingewirkt in dem sie deren Rolle als Produzenten, Konsumenten, Eltern und BürgerInnen adressieren und deren persönlichen Entscheidungen zu organisieren und zu beeinflussen suchen. Das geschieht, indem die Subjekte mit einer Vielzahl an täglichen vermeintlich oder tatsächlich freien Wahlmöglichkeiten konfrontiert werden mit dem Ziel deren eigene Existenz im Sinne der politischen Ziele, welche sich aus der vorherrschenden politischen Rationalität ableiten, zu steuern. Wie bereits erwähnt kommt dabei den Experten eine Schlüsselrolle zu. Sie stellen Argumente und bestimmte Formen von Informationen bereit, welche die persönlichen Kapazitäten der Individuen in einer bestimmten Art adressieren und diese damit sensibilisieren. Dadurch werden die Subjekte im Rahmen der politisch und gesellschaftlich erwünschten Ziele wie zum Beispiel Gesundheit, Konformität, Rentabilität, Wettbewerbsfähigkeit, Bildung etc. steuerbar. Hier spielen Experten die in der Gesellschaft Ansehen und Glaubwürdigkeit genießen, eine wichtige Rolle indem sie zwischen Behörden auf der einen Seite und Individuen auf der anderen Seite Übersetzungsarbeit leisten. So soll letztlich nicht durch Zwang Zustimmung erreicht werden, sondern vor allem durch Information und Sprache. Laut Miller und Rose etwa dient der sprachlich gerahmte Begriffe der Effizienz innerhalb der neoliberalen politischen Rationalität insofern als eine Regierungstechnologie, als das im Rahmen dessen Prämisse, Experten in das Makro-Politische Streben nach Erhöhung des nationalen Wohlstands und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit insofern einzahlen, als das durch die Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse und rationaler Techniken die Produktivität von natürlichen, mechanischen und menschlichen Ressourcen sukzessive maximiert werden soll. (Vgl. Rose und Miller 1990, S. 18-19)

Am Beispiel des Begriffs der Effizienz zeigt sich, wie eine Regierungstechnologie, abgeleitet von der neoliberalen politischen Rationalität dazu dient, zu einer Grundlage für Selbsttechnologien zur Verhaltensregulation zu sein, welche dann in Form von Sparsamkeit, Arbeitseifer oder Karrierestreben an das Individuum kommuniziert wird und letztlich in konkrete Programme wie etwa Seminare zur effizienten Selbstorganisation umgesetzt und in staatlichen oder privaten Organisationen implementiert werden.

2.1.6. Kritische Reflexion

Foucault stellt mit seinem theoretischen Ansatz der Gouvernementalität einen möglichen Erklärungsrahmen auf, der nachvollziehbar und historisch begründet, ein Analyseinstrument für die Subjekt-Herrschaftsbeziehung darstellt.

Dennoch gibt es einige kritische Punkte rund um das Konzept der Gouvernementalität die etwa von Lemke et al. aufgeworfen werden. Zum einen, so wird kritisiert, ist der Ansatz unvollständig, geschweige denn eine eigenständige, allgemein anerkannte wissenschaftlich diskutierte Auffassung. Zum anderen mangelt es dem Konzept an theoretischer Präzision sowie an ausreichender historischer Konkretisierung. Zudem nimmt Foucault auch keine trennscharfe Abgrenzung zwischen Regierungstechnologien und Disziplinar- beziehungsweise Souveränitätsmechanismen vor. Auch gibt das Konzept keine Antwort darauf, wie irrationale, gewaltförmige oder unökonomische Elemente innerhalb politischer Rationalitäten zum Ausdruck gebracht werden. (vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 18) Laut Lemke liegt die Stärke des Konzepts der Gouvernementalität jedoch darin, dass es den Neoliberalismus nicht nur als Ideologie, sondern auch als politisches Projekt versteht, welches das Ziel verfolgt eine bestimmte soziale Wirklichkeit zu kreieren. Der Ansatz zeigt auch auf, dass in der neoliberalen politischen Rationalität nicht nur das Individuum gesund, flexibel, autonom etc. sein muss, sondern auch kollektive Körper wie Unternehmen oder Institutionen und stellt somit eine Verbindung her zwischen der Individuell- und Gesellschaftspolitischen Ebene. Diese Brille erlaubt einen genaueren und schärferen Blick auf die Effekte die von der neoliberalen Rationalität ausgehend, auf die Gesellschaft wirken und ermöglicht somit einen theoretischen Rahmen zur Analyse der Verhaltenssteuerung durch Techniken der Selbstregulation im Zuge von Regierungstätigkeit. (vgl. Lemke 2002; S. 13-14)

Nudging lässt sich also, gemäß der Interpretation des theoretischen Konzepts der Gouvernementalität, als eine Art von Selbsttechnologie einordnen, welche auf der Grundlage verschiedener Regierungstechnologien funktionieren, wie zum Beispiel der Effizienz, die sich wiederum ableiten aus der sozialen Wirklichkeit einer neoliberalen politischen Rationalität, welche wie jede andere politische Rationalität auch einen Herrschaftsanspruch stellt, welcher unter anderem durch solche Selbsttechnologien durchgesetzt werden soll.

2.2. Neue Erwartungstheorie: Die Grundlage der Verhaltensökonomie

Die Neue Erwartungstheorie (Prospect Theory) wurde von den beiden israelisch-US-amerikanischen Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky als Kritik zur klassischen ökonomischen Nutzentheorie verfasst. Kahneman erhielt neben dem US-amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler Vernon L. Smith für Arbeiten, welche er auf Grundlagen der Prospect Theory verfasst hatte, 2002 den Wirtschaftsnobelpreis verliehen. Kahneman verband im Rahmen dieser Arbeiten die Wirtschaftswissenschaften mit den Erkenntnissen der Psychologie und stellte damit das Menschenbild des "homo oeconomicus" infrage. (vgl. FAZ 2002; [online])

Da die Neue Erwartungstheorie auf bestimmte Lücken in der klassischen Nutzentheorie aufbaut, wird dazu zum besseren Verständnis eine kurze Einführung gegeben.

2.2.1. Die Nutzentheorie

Die Nutzentheorie galt Beck zufolge in der Ökonomie für fast 200 Jahre als zentrale Theorie zur Analyse menschlicher Entscheidung in Unsicherheitssituationen. Während die Theorie durchaus als Anleitung zur optimalen Entscheidungsfindung dienlich sein kann, taugt sie zur Beschreibung tatsächlicher Entscheidungsfindung von Menschen eher weniger, wie in zahlreichen empirischen Studien nachgewiesen wurde. (vgl. Beck 2014; S. 101)

Die klassische Nutzentheorie geht davon aus, dass eine Person in einer Entscheidungssituation danach trachtet, ihren Nutzen zu maximieren. Unter Einbeziehung der jeweiligen Wahrscheinlichkeit, dass die verschiedenen Nutzenbringenden Alternativen auch eintreten. Die eintretenden Wahrscheinlichkeiten als auch der Wert der erwartbaren Alternativen können von der Person entweder subjektiv oder objektiv bewertet werden. Liegt der Fokus jedoch einzig allein auf dem Erwartungswert, impliziert jede Entscheidungssituation zu leicht eine positive Konnotation, die in realen Entscheidungssituationen nicht abgebildet werden kann. Der Grund dafür liegt darin, dass Personen in Entscheidungssituationen den Entscheidungswert in einen, subjektiven oder/und objektiven Nutzen umwandeln. Dieser sogenannte Gesamtnutzen einer Entscheidung setzt sich zusammen aus a.) dem Nutzen der sich durch das Entscheidungsereignis ergibt, daher nicht nur der Erwartungswert und b.) der Nutzen, der mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit durch das Treffen der Entscheidung

eintritt. Das bedeutet, dass vom Entscheider der Gewinn des Erwartungswerts in einen subjektiven Nutzen umgewandelt wird, welche er dem jeweiligen Gewinn zuschreibt. Durch diese Bewertung der Alternativen aus dem Nutzenkalkül unterstellt die Nutzentheorie, dass Menschen bei Entscheidungen in erster Linie risikoavers sind und damit eine sichere Alternative einer unsicheren vorziehen. (vgl. Beck 2014; S. 103-106)

Aus dieser Nutzenfunktion der Theorie geht somit hervor, dass bei einer Entscheidung für eine Wette mit einer 50 % Gewinn- und einer 50 % Verlustalternative, der Entscheider diese Wette nicht annimmt, weil der Gesamtnutzen der sich aus dem erwarteten Nutzen und der Eintrittswahrscheinlichkeit der Alternativen ergibt, nicht größer ist als der mögliche Verlust. Wäre der Nutzen der Wette attraktiver, würde sich der Entscheider gemäß der Annahme der konkaven Nutzenfunktion für die Wette entscheiden. (vgl. Beck 2014; S. 106)

“Konkave Nutzenfunktionen können die Nachfrage nach Versicherungen erklären, wenn man statt einer Wette einen möglichen Unglücksfall annimmt: Wenn mein Fahrrad mit einer Wahrscheinlichkeit von 50 % geklaut wird, so kann ich mich entweder versichern oder darauf wetten, dass es nicht geklaut wird.” (vgl. Beck 2014; S. 106)

Ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu stellen, die an dieser Stelle auch den Rahmen sprengen würde, gibt es jedoch eine Reihe zentraler Paradoxon, welche substantiell gegen die Erwartungsnutzentheorie und deren Annahme sprechen.

Dazu gehören laut Beck vor allem Phänomene wie *Risikofreude*, *Präferenzumkehr* und das Phänomen des *Framing*, also die Art wie ein Entscheidungsproblem dargestellt wird. Diese paradoxen Phänomene, die in Entscheidungssituationen auftreten, zeigen der Theorie ihre Grenzen auf. Einen weiteren Kritikpunkt betrifft zudem die von der Nutzentheorie unterstellte Risikoaversion, welche davon ausgeht, dass eine unrealistisch hohe Risikoaversion bei höheren Einsätzen nur dann nicht gegeben ist, wenn man bei kleinen Einsätzen eine komplette Risikoneutralität angenommen werden kann. (vgl. Beck 2014; S. 106-111)

Diese genannten Phänomene, welche die klassische Nutzentheorie an ihre Grenzen stoßen lässt, führte zur Entwicklung der Neuen Erwartungstheorie durch Kahneman und Tversky, welche auch als grundlegende Theorie der Behavioral Economics gilt.

Kahnman und Tversky stießen durch Zufall auf die oben erläuterten Schwachstellen in der Nutzertheorie, welche sie veranlasste die beiden Wissenschaftler diese Schwachstellen weiter zu analysieren was schließlich zur Entstehung der Neuen Erwartungstheorie führte. (vgl. Kahnman 2011; S. 342) Die folgende Abbildung soll den Unterschied zwischen Nutzentheorie und Neue Erwartungstheorie (Prospect Theory) anschaulich darstellen:

Traditionelle Ökonomie	Behavioral Economics
<i>Erwartungsnutzentheorie</i>	<i>Prospect Theory</i>
Menschen maximieren ihren Nutzen gemäß des erwarteten Nutzens	Menschen haben Angst vor Verlusten, bewerten Eintrittswahrscheinlichkeiten unterschiedlich und orientieren sich an Referenzwerten
<i>Exponentielles Diskontieren</i>	<i>Hyperbolisches Diskontieren</i>
Zukünftiger Nutzen wird abgezinst; der Zeitpunkt der Diskontierung spielt keine Rolle, Menschen verhalten sich konsistent: wer einmal einen Entschluss gefasst hat (mit dem Rauchen aufzuhören), tut dies auch	Zukünftiger Nutzen ist zeitpunktabhängig; Menschen erliegen Versuchungen, sie beschließen, morgen mit dem Rauchen aufzuhören, tun es dann aber nicht
<i>Eigennutzmaximierung</i>	<i>Sozialer Nutzen</i>
Menschen denken nur an ihren eigenen Nutzen	Menschen achten auch auf das Wohlergehen anderer Menschen, legen Wert auf Fairness

Abbildung 1: Modellprinzipien in der Ökonomie und Psychologie (Camerer 1999, S. 10576 zit. Nach. Beck 2014; S. 11)

2.2.2. Die Neue Erwartungstheorie (Prospect Theory)

Eine der bekanntesten theoretischen Alternativen zur klassischen Nutzentheorie, welche versucht, die Schwächen der Nutzentheorie zu beheben, ist die Neue Erwartungstheorie. Grundsätzlich wurde die Erwartungstheorie laut Kahnman und Tversky für einfache Erwartungen mit einem monäteren Ergebnis konzipiert, doch die Prämissen der Theorie können auch auf komplexere Entscheidungssituationen angewendet werden. (vgl. Kahneman, Tversky 1979; S. 274)

2.2.2.1. Der Referenzpunkt

Der Nutzen wird in der Erwartungstheorie anders als in der klassischen Nutzentheorie, nicht über die absoluten Werte, sondern über den Referenzpunkt bestimmt. Der erwartbare Nutzen einer Alternative ergibt sich aus dem Referenzpunkt sowie aus dem Grad der Abweichung von diesem Punkt. (vgl. Beck 2014; S. 129)

“Ein einfaches Beispiel: Wenn Sie sich fragen, ob Sie eine Wette eingehen, bei der Sie einen Euro gewinnen oder verlieren könne, dann fragen Sie sich in der traditionellen Erwartungsnutzentheorie, wie Sie mit ihrem Gesamtvermögen nach dieser Wette dastehen - wenn Sie also ein Gesamtvermögen von einer Million Euro haben, vergleichen Sie den Nutzen von einer Million und einem Euro (bei Gewinn) mit dem Nutzen von 999.999 € (bei Verlust). In der Prospect Theory vergleichen Sie beispielsweise den Nutzen eines Verlusts von einem Euro mit dem Nutzen des Gewinns von einem Euro - das muss nicht das gleiche Ergebnis bringe wie im ersten Fall.” (Beck 2014; S. 129)

Während man also ausgehend von der Nutzentheorie den Vermögenszustand kennen muss, um dessen Nutzen bestimmen zu können, bedarf es im Rahmen der Prospect Theory laut Kahneman in erster Linie der Kenntnis des Referenzzustands. (vgl. Kahneman 2011; S. 346)

2.2.2.2. Phasen der Entscheidungsfindung

Nach der Neuen Erwartungstheorie nach verläuft eine Entscheidung grundsätzlich in zwei Phasen ab: 1.) In der *Editierphase* werden die Entscheidungsalternativen durch die entscheidende Person kognitiv simplifiziert dargestellt und analysiert. 2.) In der *Evaluationsphase* erfolgt dann schließlich die kognitive Bewertung dieser analysierten und simplifizierten Entscheidungsalternativen. (vgl. Beck 2014; S. 125)

Nach Kahneman und Tversky gibt es entlang der Editierphase die im folgenden dargestellten, sechs zentral ablaufenden Operationen durch welche der Entscheider die Alternativen kognitiv einordnet (vgl. Kahnemann, Tversky 1979; S. 274):

Kodierung: Menschen taxieren Ergebnisse in der Regel nach Verlusten und Gewinnen, die sich auf einen bestimmten Referenzpunkt beziehen. Dieser Referenzpunkt korreliert wiederum mit einem aktuellen Bedürfnisstatus des Entscheiders in Bezug auf die Entscheidungssituation und den damit verbundenen möglichen Nutzenalternativen (z.B. Monetäres Vermögen als Referenzpunkt für das Eingehen einer bestimmten Art von Wetten mit einem bestimmten erwartbaren Nutzen). Das bedeutet, dass der Bedürfnisstatus der mit dem Referenzpunkt korreliert sowie die konsequente Taxierung von Gewinn und Verlust in der Art und Weise beeinflusst werden kann, in welcher Form der angebotene Erwartungsnutzen dargestellt wird.

Hierzu ein Beispiel: Eine Person steht vor der recht einfachen Entscheidung, ob sie essen soll oder nicht. Als Bedürfnisstatus welcher mit dem Referenzpunkt korreliert kann man ein Hungergefühl annehmen, wobei der Referenzpunkt an sich die Intensität des Hungergefühls darstellt. Wird Essen nun als sättigend und wohltuend dargestellt, wird, so die Annahme, sich die Person mit größerer Wahrscheinlichkeit für Essen entscheiden, als wenn Essen als dick-machend und ungesund bzw. nicht-essen als gesundheitsfördernd dargestellt wird. Hierbei kommt es aber darauf an, zu Wissen, wie der Bedürfnisstatus der entscheidenden Person ist und wo der Referenzpunkt genau liegt, also ob die entscheidende Person Hunger hat und wie intensiv das Hungergefühl ist, um die Entscheidung entsprechend antizipieren zu können. Kommt nun zum Bedürfnisstatus ein weiterer hinzu, zum Beispiel "Abnehmen" und ist der Referenzpunkt diesbezüglich stärker als der Referenzpunkt des Hungergefühls, wird sich das auf die Entscheidung zu Essen entsprechend auswirken - zum Beispiel in der Form, dass nur wenig gegessen wird. Es können somit bei einer Entscheidung mehrere Bedürfnisstatus und Referenzpunkte nebeneinander bestehen, die dann eine Entscheidung entsprechend beeinflussen und logischerweise komplexer machen.

Kombination:

Gleiche oder ähnliche Nutzenalternativen werden, sofern möglich zusammengefasst und entsprechend kognitiv evaluiert. Gibt es zum Beispiel die Nutzenalternativen 200, 25, 200, 25, so werden diese auf die beiden Nutzenalternativen 200 und 50 reduziert.

Trennung:

Bei der Trennung werden die risikoreichen Nutzenalternativen von den sicheren getrennt. Der Entscheider versucht also, die sichere beziehungsweise jene Nutzenalternative mit hoher Eintrittswahrscheinlichkeit im Vorfeld der Entscheidung kognitiv zu evaluieren.

Eliminierung:

Im Zuge der Eliminierung fokussiert der Entscheider auf jene Elemente der Nutzenalternativen, die sich unterscheiden. Gleiche Elemente werden nicht beachtet.

Simplifizierung:

Hierbei werden Wahrscheinlichkeiten und Nutzenalternativen, je nachdem auf- oder abgerundet. Zum Beispiel wird eine 49 %-Chance 99 Euro zu gewinnen, kognitiv aufgerundet auf eine 50 %-Chance 100 Euro zu gewinnen.

Dominierte Alternativen:

All jene Nutzenalternativen, welche von den anderen dominiert werden, werden kognitiv ohne weitere Evaluation aus der Entscheidung ausgeschlossen.

Wurde entlang dieser sechs Prozesse die Entscheidung im Zuge der Editierphase analysiert und bewertet, erfolgt die Phase der Evaluation der überbleibenden Nutzenalternativen. Diesen Alternativen werden einerseits jeweils ein subjektiver Wert zugewiesen und andererseits eine Einschätzung der Eintrittswahrscheinlichkeit anhand eines subjektiven Entscheidungsgewichtes getroffen. (vgl. Beck 2014; S. 128)

2.2.2.3. Verlustaversion

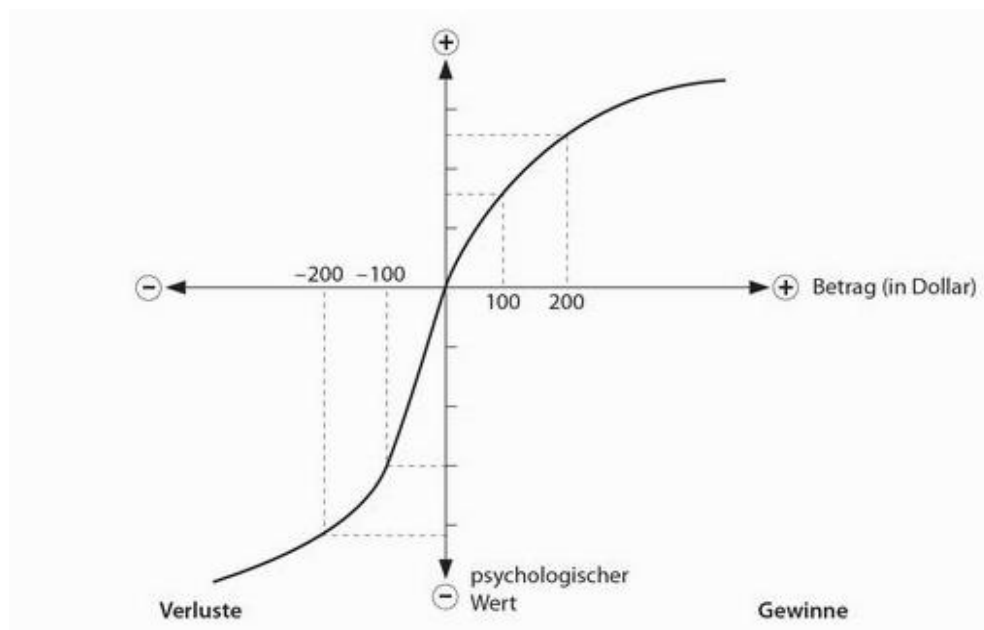


Abbildung 2: Die Wertfunktion in der Prospect Theory (Kahneman 2011; S. 348)

Die in der Abbildung zwei dargestellte Wertfunktion, zeigt eine Kurve, welche im Bereich der Gewinne konkav und im Bereich der Verlust konvex ist. Das bedeutet nach Kahneman und Tversky, dass die psychologische Wahrnehmung maßgeblich von der Größe der emotionaler Reize abhängt. Ein Temperaturunterschied zwischen drei und sechs Grad lässt sich leichter identifizieren als ein Unterschied zwischen 13

und 16 Grad, obwohl die absolute Höhe des Unterschieds derselbe ist. Auch der Unterschied zwischen einem Gewinn von 100 und einem Gewinn von 200 Euro wird stärker wahrgenommen, als der Sprung von 1200 auf 1300 Euro. (vgl. Beck 2014; S. 131) Folgendes Beispiel soll die Wertefunktion verständlicher machen:

“Steigt der Gewinn von 10 auf 20, so steigt die Wertschätzung von $v(10)$ auf $v(20)$; steigt der Gewinn von 200 auf 210, so steigt die Wertschätzung von $v(200)$ auf $v(210)$, wobei der Anstieg der Wertschätzung im zweiten Fall deutlich geringer ist als im ersten Fall - die absolute Differenz zwischen zwei Gewinnen spielt also eine umso geringere Rolle, je größer der Gewinn bereits ist. Wer sich von 10 auf 20 € verbessert, erhöht seinen persönlichen Nutzen mehr, als wenn er seinen Gewinn von 200 auf 210 oder gar von 2 Mio. auf 2 Mio. Und 10 € steigert.” (Beck 2014; S. 131)

Dasselbe Prinzip gilt verstärkt im Verlustbereich. Ein Verlust von 300 auf 200 Euro schmerzt mehr als ein Verlust von 30.000 auf 29.900 Euro. Hierbei sind aber auch immer die Umstände zu beachten. Wenn jemand kurz vor seinem Sparziel von 30.000 Euro steht wird er sich bei einem entsprechenden Verlust anders Verhalten als wie es die Wertefunktion entsprechend propagiert. Einschlägige Untersuchungen zeigen jedoch, dass die Wertefunktion im Verlustbereich als stärker konvex als im Gewinnbereich konkav sein muss, da Menschen auf Verluste stärker reagieren als auf Gewinne. So zeigte sich auch, dass die meisten Menschen keine Wetten mögen, bei denen sie gleichviel verlieren als auch gewinnen können. Dieses Verhalten verstärkt sich zudem auch mit der Höhe des Einsatzes. (vgl. Beck 2014; S. 131-132) Das Ausmaß der Verlustaversion einer Person kann subjektiv dadurch gemessen werden, in dem man sich selbst die Frage beantwortet, wie hoch der minimalste Gewinn sein muss um eine 50 %-Wahrscheinlichkeit des Verlusts von 100 Euro auszugleichen. Im Durchschnitt beträgt dieser Mindestgewinn etwa das Eineinhalbfache bis doppelte des Ausgangswerts. (vgl. Kahneman 2011; S. 349)

2.2.2.4. Konsequenzen der Erwartungsnutzentheorie

Zusammenfassend sind es drei Prinzipien, welche der Neuen Erwartungstheorie zugrunde liegen: a.) Die Beurteilung von Ergebnissen erfolgt anhand eines neutralen Referenzpunktes, der den Status quo darstellt. Alles darüber wird als Gewinn, alles darunter als Verlust taxiert; b.) Im Rahmen des Prinzips der abnehmenden Empfindlichkeit, werden Wahrnehmungsdimensionen als auch Vermögenszustände insofern beurteilt, als das die Empfindlichkeit ums kleiner wird, je kleiner der Kontrast zwischen den zu beurteilenden Punkten wird. Eine angezündete Kerze zum Beispiel hat einen stärkeren Effekt in einem dunklen Raum, als in einem hell erleuchteten; c.) Das dritte Prinzip bezieht sich auf die Verlustaversion, die im Grunde aussagt, dass im direkten Vergleich, Verluste stärker beurteilt werden als Gewinne. Der Grund dafür ist evolutionärer Natur. Lebewesen, welche Bedrohungen prioritär behandeln, haben eine höhere Überlebenschance. (vgl. Kahneman 2011; S. 346-347)

Aus diesen drei Grundprinzipien der Neuen Erwartungstheorie lassen sich folgende Konsequenzen ableiten: Der *Verankerungseffekt*, das *Framing*, der *Status-quo-Bias* und der *Besitztumseffekt*. (vgl. Beck 2014, S. 146-178) Für die vorliegende Analyse des Phänomens der Verhaltensregulation mittels verhaltensökonomisch gestalteten Entscheidungsarchitektur sind zwei dieser vier Prinzipien zentral. Daher wird nachfolgend auf diese vier Prinzipien noch näher eingegangen:

Framing

Wie eine Information formuliert und dargestellt wird, hat konkreten Einfluss auf die Verarbeitung dieser Information und beeinflusst darüber hinaus Personen in ihrer Entscheidungswahl. Wie bereits oben beschrieben, geht die klassische Nutzentheorie davon aus, dass eine Entscheidung für oder gegen eine Alternative unabhängig von der Darstellung der Information erfolgt. Im Rahmen der Neuen Erwartungstheorie haben Kahneman und Tversky jedoch gezeigt, dass die Beurteilungen möglicher Ergebnisalternativen durch deren Darstellung sehr wohl maßgeblich beeinflusst werden können. (vgl. Beck 2014; 153-154)

“Damit wäre das Framing also eine Art effiziente Heuristik: Aus der Art, wie das Problem von dritter Seite formuliert wird, erschließt man sich zusätzliche Informationen, die man nicht unmittelbar der Formulierung selbst entnehmen kann. Die Präsentation eines Problems in einem bestimmten Rahmen lenkt die

Aufmerksamkeit der Menschen auf die Aspekte, die im jeweiligen Frame betont werden.” (Beck 2014; S. 159)

Status-quo-Bias

Die zentrale Aussage des Status-quo-Bias ist die, dass Menschen, wenn sie vor die Wahl gestellt werden zwischen Beibehaltung des bestehenden Zustands und einer Veränderung sich mehrheitlich für die Beibehaltung des bestehenden Zustands entscheiden. Der Status-quo-Bias dient zum Beispiel auf politischer Ebene als mögliche Erklärung, warum Reformen zur Erhöhung der Gesamtwohlfahrt abgelehnt werden, oder warum Amtsinhaber bei einer Wahl einen Bonus gegenüber dem Herausforderer haben. Aus der Sicht der Neuen Erwartungstheorie, erklärt die Verlustaversion den Status-quo-Bias insofern, als das die Aufgabe des bestehenden Zustands von der Mehrheit als Verlust empfunden wird. (vgl. Beck 2014; S. 163-170)

2.2.3. Kritische Reflexion

Die Kritik an der Neuen Erwartungstheorie ist derzeit noch überschaubar. Kahneman (2011; S. 352-354) sieht einen Grund darin, dass die Neue Erwartungstheorie noch nicht den entsprechenden Stellenwert in der Volkswirtschaftslehre erhalten hat. Er selbst kritisierte die Theorie jedoch dahingehend, dass sie weder Enttäuschung noch Bereuen abbilden kann. Er attestiert der Theorie die falsche Annahme, wonach bei einer Entscheidung die Alternative mit dem höchsten Wert ausgewählt würde. Dennoch wurden jene Theorien die zwar realere Situationen wie Reue oder Enttäuschung in Entscheidungssituationen miteinbeziehen, weniger einflussreich als die Neue Erwartungstheorie. Laut Kahneman liegt dies vor allem daran:

“Differenzierte und realistische Annahmen genügen nicht, um eine Theorie erfolgreich zu machen. Wissenschaftler benutzen Theorien als einen Werkzeugkasten, und sie belasten sich nur dann mit einem schwereren Kasten, wenn die neuen Werkzeuge sehr nützlich sind. Die Neue Erwartungsnutzentheorie wurde von vielen Wissenschaftlern nicht deshalb anerkannt, weil sie “wahr” ist, sondern weil die Konzepte, die sie zusätzlich in die Nutzentheorie einführte, insbesondere den Referenzpunkt und die Verlustaversion, die Mühe wert waren; sie erbrachten neue Vorhersagen, die sich als zutreffend erwiesen.” (Kahneman 2011; S. 354)

Nach der theoretischen Herleitung, des „warum“ es zum Einsatz von Selbsttechnologien zur Verhaltenssteuerung durch Regierungen kommt, zeigte der Einblick in die Neue Erwartungstheorie, „wie“ diese Technologien zur Selbstregulation funktionieren. Die Abstimmung einer Entscheidung mit dem Referenzpunkt sowie die Verlustaversion begründen den Status-quo-Bias und der Kontrastzustand in der Wahrnehmung die Wirkung des Framings. Bevor nun diese theoretischen Schlussfolgerungen, die Basis der qualitativen empirischen Analyse bilden werden, wird nachfolgend noch erörtert, wie weit die Diskussion um das, auf den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie fußende Konzept des Nudging bereits gediehen ist, wie dieses Konzept in Österreich bereits jetzt schon Anwendung findet und was die zentralen Kritikpunkte sind, welche gegen das Konzept ins Feld geführt werden.

3. Verhaltensökonomische Strategien und Techniken zur Motivation von Individuen zur Selbstregulation

Gemäß dem Konzept „Nudging“ des Wirtschaftswissenschaftler Richard H. Thaler und des Rechtswissenschaftler Cass Sunstein, liegt es in der Natur des Menschen, suboptimale und oftmals irrationale, meist emotionale Entscheidungen zu treffen. Diese mangelnde Selbstkontrolle von Individuen lässt sich jedoch umgehen und die systematischen Fehler, welche Menschen bei Entscheidungen häufig machen somit reduzieren. Das soll durch eine intelligente Entscheidungsarchitektur möglich sein, die dem Menschen aber nach wie vor die Entscheidungsfreiheit lässt. (vgl. Bruttel; Stolley; 2014; S. 767) Güth und Kliemt kritisieren jedoch, dass wenn Nudging als Instrument der Regierungstätigkeit ausgeübt wird, sich insofern zu hinterfragende Probleme ergeben, als Nudging dann ähnlich einer Norm verbindlichen Charakter erhält. (vgl. Güth; Kliemt 2014; S. 771)

„Libertär bleibt zunächst jedes Nudging, das von Privaten gegenüber Privaten im Rahmen etablierter Rechte vorgenommen wird. Mehr Information darüber zu schaffen, wie wir uns besser selber managen und auf eigenen Wunsch nudgen lassen können, ist gewiss nicht zu kritisieren. Problematisch wird es, wenn man vorvertraglich oder „in contrahendo“, Nudges, die dann ja gerade nicht auf vorvertragliche Zustimmung zurückgehen können, staatlich implementieren will. Das Argument, das man nicht vermeiden kann, dass in einer Entscheidungssituation eine Option als „default“ definiert sein muss und eintre-

ten wird, wenn man nichts unternimmt, ist aber auch im Fall staatlich beeinflusster Entscheidungen triffutig.” (Güth; Kliemt 2014; S. 771f)”

Andererseits werden kluge Nudges auch als willkommenes Gegengewicht zur oftmals empfundenen Regulierungswut der Politik gesehen, um nicht bei jedem Problem oder Konflikt sofort ein entsprechendes Gesetz mit Verboten und Strafen zu machen, sondern Nudges einzusetzen, die wesentlich weniger die Freiheiten des Individuums beschränken. (vgl. Fernsebner-Kokert 2014; [online])

Entlang diesem Spannungsverhältnis aus Nutzen einerseits und Bedenken andererseits, wird nachfolgend zuerst das Konzept “Nudge” ausführlich dargestellt und kritisch diskutiert um darauf aufbauend, österreichspezifische Anwendungsbeispiele zu identifizieren und zu reflektieren.

3.1. Das Konzept „Nudge“ von Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein

Nudging als Regierungstechnik wurde ursprünglich erstmalig von der Blair-Administration in Großbritannien in Erwägung gezogen. Aufgrund eines missglückten Starts eines entsprechenden Nudge Projektes, bei dem ein geleaktes Papier an die Öffentlichkeit drang und von den Medien unschön interpretiert wurde, ließ die Blair Regierung jedoch schnell wieder davon ab. (vgl. DiePresse 2015; [online])

Erst der Wirtschaftswissenschaftler Richard Thaler und der Rechtswissenschaftler Cass Sunstein, holten das Konzept quasi aus der Mottenkiste und verhalfen diesem zu neuer Popularität. Mit ihrem 2008 erschienene Buch: “Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness”, traten die beiden einen regelrechten Hype los. Inspiriert durch das Konzept gründete sowohl US-Präsident Barack Obama, der ehemals britische Premierminister David Cameron und schließlich auch die deutsche Bundeskanzlerin Angela Merkel eine Nudge Unit. (vgl. Dams, Jan; Ettel, Anja; Greive, Martin; Zschäpitz, Holger 2015; [online])

3.1.1. Die Definition von Nudge

Thaler und Sunstein zufolge definiert sich ein Nudge wie folgt:

“Nach unserer Definition ist jeder Faktor, der das Verhalten von Humans signifikant verändert, während er von Econs ignoriert würde, ein Nudge. Econs reagieren vor allem auf ganz konkrete Anreize im Sinne der Nutzenmaximierung. Wenn Süßigkeiten besteuert werden, dann kaufen sie weniger davon. Sie würden sich aber niemals von solchen >>irrelevanten<< Faktoren wie etwa der Reihenfolge, in der ihnen verschiedene Optionen vorgestellt werden, beeindrucken lassen. Humans hingegen kann man sowohl durch Anreize, die einen konkreten Vorteil versprechen als auch mit Nudges beeinflussen. [...] Manche Nudges bringen in gewissem Sinne solche kognitiven (keine materiellen) >>Kosten<< mit sich. Dadurch werden Anreize verändert. Nudges zählen aber nur als solche, wenn die damit verbundenen Kosten niedrig sind.” (Thaler; Sunstein 2008; S. 19)

Die beiden US-amerikanischen Philosophen Daniel M. Hausmann und Brynn Welch, die sich mit dem Thema kritisch auseinandergesetzt haben, definieren Nudging wie folgt:

“Nudges are ways of influencing choice without limiting the choice set or making alternatives appreciably more costly in terms of time, trouble, social sanctions, and so forth. They are called for because of flaws in individual decision-making, and they work by making use of those flaws. (Hausman; Welch 2010; S. 126)

Der österreichische Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner definiert in einer Beantwortung einer parlamentarischen Anfrage einer Oppositionspartei Nudging so:

“Nudging ist das transparente Anwenden verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse und eine Form der Verhaltensregulation, damit sich Menschen leichter im Sinne ihres eigenen Vorteils und im Sinne der Allgemeinheit verhalten. Da Nudging den Bürgerinnen und Bürgern immer eine Wahlfreiheit lässt, ist es mit der Freiheit der Bürgerinnen und Bürger vereinbar und stellt kein manipulatives Marketing dar. Eine Missbrauchsgefahr besteht daher nicht.” (Mitterlehner 2015; [online])

Aus diesen drei Definitionen lässt sich somit ableiten, dass ein Nudge dann vorliegt, wenn a.) individuelles Verhalten durch die Behebung von Mängel in der individuellen

Entscheidungsfindung beeinflusst wurde, b.) die Beeinflussung nicht zu hohe materielle oder immaterielle Kosten verursacht, c.) die Beeinflussung das Wohl des Einzelnen als auch der Allgemeinheit zum Ziel hat und d.) kein grundlegender Eingriff in die Wahlfreiheit des Individuums vorgenommen wird.

3.1.2. Der libertäre Paternalismus

Thaler und Sunstein definieren den Begriff libertären Paternalismus insofern, als das sie die Denkweisen des Liberalismus und die des Paternalismus vereinen. Demnach sind libertäre Paternalisten vollumfänglich für Handlungs- und Entscheidungsfreiheit. Im Idealfall wollen libertäre Paternalisten die Entscheidungs- und Handlungsfreiheit sogar vergrößern, auf keinen Fall aber einschränken. Das ist der liberale Teil. Der paternalistische Teil steht dafür, Menschen dahingehend zu lenken damit ihr Leben und das Wohl der Allgemeinheit verbessert wird, es daher zum Beispiel gesünder, länger und zufriedener zu machen. Dafür soll, so die liberalen Paternalisten wie Thaler und Sunstein, Politik und Verwaltung anhand von intelligenter Entscheidungsarchitektur Sorge tragen. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 14-15)

“Wenn jemand Zigaretten rauchen, jede Menge Süßigkeiten essen, eine ungeeignete Krankenversicherung abschließen oder nicht für sein Alter vorsorgen möchte, dann werden libertäre Paternalisten ihn weder daran hindern noch ihm Steine in den Weg legen. Dennoch versuchen private und öffentliche Entscheidungsarchitekten nicht nur, die vermuteten Vorlieben der Menschen vorherzusehen und umzusetzen, sondern sie geben den Leuten außerdem einen kleinen Stups in die richtige Richtung - einen Nudge.” (Thaler; Sunstein 2011; S. 15)

3.1.3. Humans und Econs

Thaler und Sunstein verweisen in ihrem Buch darauf, dass psychologische und neurowissenschaftliche Untersuchungen davon ausgehen, dass das menschliche Gehirn auf Basis von zwei kognitiven Systemen funktioniert. Das *automatische System* (Human) ist jenes der Intuition. Das *reflektierende System* (Econs) ist jenes des Nachdenkens und Abwägens. Ersteres funktioniert unmittelbar auf Reize, schnell und instinktiv. Es zeichnet sich durch Attribute wie Unkontrolliertheit, Mühelosigkeit, Unbewusstheit, Schnelligkeit etc. aus. Das reflektierende System funktioniert bewusst und bedacht. Attribute, welche das reflektierende System beschreiben, sind Kontrol-

liertheit, Angestrengtheit, Langsamkeit, Regelgeleitetheit etc. Das automatische System ist somit das weithin bekannte "Bauchgefühl", welches sich durchaus auch trainieren lässt. Denkt man zum Beispiel daran, wie man am Anfang Auto gefahren ist und wie man 15 Jahre später fährt, zeigt genau den Unterschied zwischen dem automatischen und dem reflektierenden System. Thaler und Sunstein benennen eine Person die eher nach dem automatischen System handelt als Human, handelt man eher gemäß dem reflektierenden System ist man ein sogenannter Econ. In der Tat handelt jeder Mensch gemäß beiden Systemen und ist sowohl Human als auch Econ in einem, wenn auch in individuell unterschiedlicher Ausprägung. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 34-37)

Die beiden Systeme stehen im Zusammenhang mit den Konsequenzen, die sich aus der Neuen Erwartungstheorie von Kahneman und Tversky ergeben: Die Verlustaversion, der Status-quo-Bias und der Framing Effekt lassen sich auf das Zusammenspiel von diesen beiden Systemen zurückführen, da sie quasi als Basisprogramm der menschlichen Psychologie interpretiert werden können.

3.1.4. Wann ein Nudge nötig ist

Thaler und Sunstein nach brauchen Menschen dann einen Nudge, wenn Entscheidungen zu komplex, selten zu treffen, nicht leicht zu verstehen sind und bei denen sie zudem kein unmittelbares Feedback bekommen. Je länger also der zeitliche Horizont zwischen einer Entscheidung und den mit ihr verbundenen Konsequenzen liegt, desto schwieriger ist es diese Entscheidung zu treffen. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 107) Das geht zurück auf die Verlustaversion, welche vorhin im Rahmen der Neuen Erwartungstheorie behandelt wurde. Die Verlustaversion wird umso stärker, je weiter in der Zukunft der Nutzen einer Entscheidung liegt. Der sofortige Verlust an Zeit, Bequemlichkeit etc. der zum Beispiel bei einer Diät oder bei einem Sportprogramm auftritt, wiegt wesentlich stärker als der potenzielle Gewichtsverlust in einem Jahr.

"Anders gesagt: Die Kosten fallen sofort an, den Nutzen erfährt man jedoch erst viel später. Menschen neigen in solchen Fällen dazu, wenig zu tun. Fitness-Fanatiker und Zahnseiden-Freaks ausgenommen." (Thaler; Sunstein 2011; S. 107)

Ein zusätzliches Problem ergibt sich gemäß Thaler und Sunstein daraus, dass Menschen in vielen Lebenssituationen nicht die Möglichkeit haben zu üben und durch

Training besser zu werden. Man kann zwar durch Training relativ ohne Risiko ein besserer Tennisspieler werden, jedoch kaufen die meisten Menschen, die sich zum Beispiel zum Kauf einer Immobilie entscheiden, diese nur einmal im Leben oder entscheiden sich auch nur einmal im Leben für ein Studium. Je höher also der Einsatz, desto kleiner die Chance zu trainieren. Ein weiteres Problem ergibt sich aus dem Umstand, dass die meisten Menschen im Leben in vielen Situationen nicht unmittelbar eine positive oder negative Rückmeldung erhalten und damit nur schwer ihr Verhalten regulieren können. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 108-110)

Wer raucht, wird lange Zeit kein negatives Feedback bekommen. Kommen dann die ersten Gesundheitsprobleme, ist es für die meisten Menschen längst zum Problem geworden aufzuhören. Beim Alkohol verhält es sich ähnlich, wobei hier noch eine Feedbackschleife greift. Trinkt man nämlich zuviel, geht es einem am nächsten Tag meistens schlecht. Hier überlegen sich viele Menschen zweimal, ob sie weitertrinken oder erstmal pausieren. Bezogen auf die Neue Erwartungstheorie kommt hier das Postulat des Status-quo-Bias zu tragen. Wenn es keinen triftigen Grund gibt etwas zu ändern, ändern es die meisten Menschen auch nicht.

Ein letztes Problem, so Thaler und Sunstein, geht zurück auf den Framing Effekt, welcher im Zuge der kritischen Reflexion der Neuen Erwartungstheorie behandelt wurde. Die Bereitstellung entsprechender Information ist auch für Entscheidungssituationen relevant, in der eine Vielzahl von Optionen gegeben ist. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 111f)

Es ist somit ein Unterschied, ob auf einer Milchpackung 1,5 % Fett oder zu 98,5 % fettfrei steht. Würde letzteres stehen, würde ein Konsument zudem auf 99 % aufrunden und entsprechend seines Referenzzustands, das Produkt kaufen oder nicht.

3.1.5. Entscheidungsarchitektur

Thaler und Sunstein verstehen Nudging als intelligente Entscheidungsarchitektur um den Menschen zu helfen, bessere Entscheidungen zu treffen. Für eine gute Entscheidungsarchitektur und daher für einen guten Nudge, sollten den beiden zu Folge, folgende Prinzipien berücksichtigt werden:

Standardvorgaben

Dem Effekt des Status-quo-Bias folgernd, ziehen die meisten Menschen Routinen vor. Sie entscheiden sich daher bei Entscheidungen oftmals für die Standardvorgabe. Wird durch Framing nun auch noch impliziert, dass die Standardvorgabe normal be-

ziehungsweise sozial erwünscht ist, verstärkt sich die Wirkung des Status-quo-Bias auch noch. Beispiele für diese Standardvorgabe gibt es genug. Im privaten Sektor sind dies zum Beispiel Zeitungsabos, Vorgegebene Installationsmodi bei Software etc. Im öffentlichen Sektor lässt sich in Österreich die Organspende als Beispiel anführen. (vgl. Thaler; Substein 2011; S. 124)

Jede Person die sich in Österreich aufhält ist automatisch via Standardvorgabe Organspender, bis er sich aktiv in ein Widerspruchsregister einträgt oder er ein Widerrufschreiben bei sich führt. In diesem Fall garantiert der Status-quo-Bias auf Basis der Verlustaversion somit eine hohe Anzahl an Organspendern in Österreich. Aber dazu später mehr.

Eine große Rolle für den Erfolg von Standardvorgaben spielt auch das sogenannte Involvement. Unter Involvement versteht die Sozialpsychologie das Ausmaß des Interesses, welches eine Person einer Sache gegenüber hat. Hat eine Person ein hohes Involvement, wird sie sich sehr für etwas interessieren und sich entsprechend informieren. Hat jemand ein niedriges Involvement, besteht nur eine geringe kognitive Anstrengung und Kontrolle. (vgl. Sawetz 2012; S. 167f)

Daraus kann geschlossen werden, dass Menschen die nur ein geringes Interesse an etwas haben, sich vermutlich eher von Standardvorgaben leiten lassen. Daraus ergibt sich auch, dass Menschen die eine hohes Involvement und somit hohes Interesse an einer Sache haben, vermutlich eher als Econ entscheiden als Menschen mit geringerem Interesse. Die Installation von Software zum Beispiel ist vermutlich für die meisten Menschen eher uninteressant. Sie wollen sich nicht lange damit aufhalten, weshalb sie die Standardvorgabe dankbar annehmen.

Fehler einkalkulieren

Eine intelligente Entscheidungsarchitektur setzt auf eine hohe Fehlertoleranz und antizipiert die Häufigkeit des fehlerhaften Verhaltens von Menschen. Ein triviales aber effektives Beispiel ist der Tankdeckel, welcher beim Auto mit dem Tankstutzen durch ein Stück Plastik verbunden ist. Dadurch können die Tankdeckel nicht mehr auf das Autodach gelegt werden, wo sie häufig vergessen werden. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 126-128)

Feedback geben

Gute Entscheidungsarchitekturen geben unmittelbar Feedback, ob Menschen etwas gut oder schlecht gemacht haben. Auch hier gibt es triviale wie effektive Beispiele wie zum Beispiel die Warnung, dass der Akku des Laptops bald leer ist und Daten

verloren gehen könnten oder die Erfindung einer Deckenfarbe die frisch aufgetragen rot und getrocknet weiss ist. Damit sieht der Maler sofort, ob er irgendeine Stelle an der Decke vergessen hat auszumalen. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 131f)

Mapping

Beim Mapping wird im Rahmen der Entscheidungsarchitektur darauf geachtet, den Menschen dabei zu unterstützen die für sie individuell beste Option zu wählen. Hierzu werden die Informationen transparent und verständlich aufbereitet. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 133)

Im Rahmen des Mappings kann auch die Technik des Framings angewendet werden, wodurch Informationen so gestaltet werden, dass diese im Sinne einer guten Entscheidung entsprechend aufbereitet werden.

Komplexe Entscheidungen strukturieren

Im Rahmen einer Strukturierung komplexer Entscheidungen geht es darum, Entscheidungssituationen, welche aufgrund einer Unmenge an Information, Zeitdruck oder Unkenntnis nicht optimal getroffen werden kann, so zu gestalten, dass eine gute Entscheidung wieder möglich wird. Ein Beispiel dafür sind Farbkarten in Farbenhandlungen. Eine schier unendliche Auswahl an Farbkombinationen wird auf eine greifbare Auswahl heruntergebrochen und zudem noch anhand der Karten anschaulich gemacht. Dennoch ist ein solches Vorgehen auch kritisch und mit Vorsicht zu betrachten, denn auch Zufallsentdeckungen, Überraschungen oder gänzlich andere Meinungen von anderen Menschen können sich als sehr fruchtbar erweisen. (Vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 136-139)

Anreize

Anreize sind ein klassisches und auch mächtiges Werkzeug um Menschen zu motivieren sich selbst zu regulieren. Beim Einsatz von Anreizen sollte im Rahmen der Entscheidungsarchitektur immer die vier Kernfragen berücksichtigt werden: 1.) Wer benutzt?; 2.) Wer wählt aus?; 3.) Wer bezahlt?; 4.) Wer profitiert? Laut Thaler und Sunstein können Entscheidungsarchitekten so die Aufmerksamkeit der Menschen auf bestimmte Anreize lenken. Will man etwa erreichen, dass Menschen Energie sparen, so kann man den auswählenden und bezahlenden Personen vor Augen halten, was ein Gebrauch einer bestimmten Anlage, zum Beispiel einer Klimaanlage unmittelbar kostet und was für negative oder positive Effekte mit deren Benutzung einhergeht. Damit paart sich der Anreiz mit dem Prinzip des Feedback gebens und verstärkt somit den Wirkungseffekt. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 140-143)

3.1.6. Beispiele für gesellschaftliche Nudges

Nachfolgend werden anhand des Themas Organspende und Umweltschutz konkrete Beispiele dargestellt, an denen Thaler und Sunstein zeigen, wie mit Nudging gesellschaftliche beziehungsweise politische Ziele erreicht werden können. Diese Beispiele illustrieren zudem, wie Regierungen Entscheidungsarchitektur nutzen um Menschen zu motivieren sich selber zu regulieren um die strategischen Ziele von Regierungen zu erreichen.

Organspende

Thaler und Sunstein skizzieren vier Arten von Systemen, wie eine Entnahme von Organen zu Spendenzwecken staatlich organisiert werden kann. Das erste System ist das System der Zustimmungslösung. Hier müssen Menschen klar ihre Absicht bekunden, dass sie im Falle ihres Todes OrganspenderInnen sein möchten. Dieses System wird in den meisten Bundesstaaten der USA angewendet aber auch in Deutschland. Das Problem dabei ist, dass zwar viele im Prinzip bereit wären, OrganspenderInnen zu werden, aber nur die wenigsten lassen der Absicht auch Taten folgen. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 241f)

An dieser Stelle ist es hilfreich nochmal die Neue Erwartungsnutzentheorie in Erinnerung zu rufen: Gemäß der Neuen Erwartungsnutzentheorie haben die meisten Menschen eine ausgeprägte Verlustaversion. Sie bewerten daher die Kosten einer Organspende (Hingehen, Bluttest machen, bürokratischer Aufwand etc.) höher als den Nutzen (hierbei vor allem ein gutes Gefühl etwas für die Gesellschaft getan zu haben) der zudem erst viel später auftritt und den sie selber gar nicht mehr erleben.

Das zweite System, dass zur Anwendung kommen kann, ist die Routineentnahme. Der Staat entnimmt hierbei den Toten die Organe ohne von jemandem die Zustimmung zu benötigen. Laut Thaler und Sunstein gibt es im Bereich der Organspende keinen Staat, der dieses System anwendet. Doch gibt es in den USA einige Bundesstaaten, welche bei einer Autopsie die Entnahme der Hornhaut erlauben um Blinden das Augenlicht wieder zurückgeben zu können. Die Anwendung des Systems ist jedoch insofern mit Vorsicht zu betrachten, da hier das Selbstbestimmungsrecht des Individuums über seinen Körper fundamental verletzt wird. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 243)

Das dritte System funktioniert mit Hilfe einer Widerspruchslösung und entspricht damit einem zentralen Prinzip der Entscheidungsarchitektur, nämlich der Standardvor-

gabe (default setting). Eine solche Regelung entspricht aber nur dann den Prinzipien des liberalen Paternalismus, wenn der Widerspruch einfach und problemlos erfolgen kann. Es darf somit für jene die sich aus individuellen Gründen gegen die Standardvorgabe entscheiden, keine zu hohen Kosten entstehen, um sich aus dem System auszuklinken. Die Auswirkungen eines solchen Systems sind substanziell. Während in Deutschland die Quote für Organspenden gerade einmal 12 Prozent beträgt, sind es in Österreich 99 Prozent der BürgerInnen, welche auch OrganspenderInnen sind. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 244-246)

Die vierte Art die Organspende wirksam zu regeln ist die sogenannte Pflichtentscheidung. Sie ist vermutlich politisch einfacher zu verkaufen als die Widerspruchsregel. Hierbei werden BürgerInnen - etwa wie in Illinois, USA - bei der Verlängerung ihres Führerscheins im Zuge der Ausfüllung des entsprechenden Formulars auf gefragt, ob sie OrganspenderIn werden wollen. Die Beantwortung dieser Frage ist übrigens auch eine Bedingung dafür, dass das Formular von der Behörde weiter bearbeitet wird. Wenn jemand zustimmt, wird er außerdem darüber informiert, dass seine Zustimmung nicht mehr von den Angehörigen zurückgenommen werden kann. Laut Thaler und Sunstein ist die Lösung aus Illinois die ideale Lösung, da zum einen viele Leben gerettet und zum anderen die größtmögliche freie Entscheidungsmöglichkeit des Individuums erhalten bleibt. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 247f)

Versucht man eine Einordnung der Organspende entlang des theoretische Konzepts der Gouvernmentalität, so kann dies über jene Annahme des Konzepts erfolgen als das eine Regierung das Wohl aller Dinge und somit der Menschen im Sinn hat. Unter Annahme einer politischen Rationalität des Neoliberalismus, kann man annehmen, dass die Regierung Anstrengungen unternimmt, das Humankapital gesund zu halten um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und zu erhalten.

Umweltschutz

Laut Thaler und Sunstein besteht das Problem der Entscheidungsarchitektur im Bereich des Umweltschutzes zum einen in falschen Anreizen, welche dazu führen, dass Konsumenten mit ihrem Verhalten weitere Umweltkosten verursachen für die sie aber nicht aufkommen müssen (zum Beispiel führt die Zunahme von Elektroautos indirekt zu noch mehr Atomstromnutzung). Das zweite Problem ist das mangelnde, unmittelbare Feedback der Auswirkungen des individuellen Handelns auf die Umwelt. Jemand der jeden Tag ausgiebig und lang duscht, wird sich kaum über den Wasserverbrauch Gedanken machen, den er damit verursacht. Ein Weg der Anreizproble-

matik auf wirtschaftlicher Ebene zu begegnen, stellen zum Beispiel Emissionszertifikate dar im Rahmen derer Unternehmen für ihre Umweltverschmutzung eine entsprechende Menge an Zertifikaten am Markt einkaufen müssen, damit der Staat wiederum Kompensationsarbeit finanzieren kann. Aber auch entsprechende Steuern auf umweltschädliche Produkte, führen zu einer Verhaltensregulierung. Politisch gesehen sind solche Programme wie Zertifikate oder Umweltbesteuerung oftmals schwierig durchzusetzen, da damit natürlich die Kosten des Umweltschutzes kommuniziert werden, was wiederum auf das Konto der Verlustaversion einzahlt, wonach Kosten im Sinne von Verlust von Ressourcen gerne vermieden werden. Dem könnte begegnet werden, indem man die Einkommen einer Umweltsteuer mit der Senkung einer Steuer in einem anderen Bereich kompensiert. Auf individueller Ebene ist es wirksam den BürgerInnen Feedback zu geben. Beim Feedback geben, geht es darum, den BürgerInnen möglichst transparent, verständlich und konkret über die Folgen seiner Handlungen für die Umwelt zu informieren. Hierzu zählen Maßnahmen wie den Spritverbrauch pro Fahrzeugmodell auszuweisen oder die Anzeige der Klimaanlage so zu ergänzen, dass die Kosten pro genutzter Minute am Display angezeigt werden. Solch ein Feedback ließe sich auch bei Staubsauger oder allen möglichen Geräten implementieren. Solche Nudges können dazu beitragen, den Energieverbrauch und damit den Emissionsausstoß massiv zu verringern. (vgl. Thaler; Sunstein 2011; S. 251-258)

3.1.7. Kritische Reflexion

Bruttel und Stolley sind der Ansicht, dass es unbestritten ist, dass gut gemeintes Nudging helfen kann, vor allem das Problem mangelnder Selbstkontrolle zu entschärfen oder durch das Bereitstellen von Informationen zur Verbesserung von Entscheidungen beizutragen. Bezogen auf die Subjekt-Herrschaftsbeziehung ist Nudging jedoch differenzierter und kritischer zu betrachten, so die beiden Wirtschaftswissenschaftler. Beim Einsatz von Nudges oder anders gesagt, dem Einsatz von Strategien und Taktiken um Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst im Einklang mit Regierungszielen zu regulieren, besteht die Gefahr sehr schnell sich im Feld der vorsätzlichen Manipulation zu bewegen. Hierzu sollte der Einsatz von Nudges einhergehen mit Behutsamkeit und Transparenz. (vgl. Bruttel; Stolley 2014; S. 771) Güth und Hartmut (2014; S. 772) sehen Nudges nur dann als „libertär“, wenn sie zwischen privaten Akteuren auf Basis geltender Gesetze zum

Einsatz kommen aber nicht zwischen dem Staat und seinen BürgerIn und schon gar nicht, wenn der Staat versucht die Marktstrukturen durch Nudges entsprechend zu strukturieren. Letzteres wäre nichts weiter, als indirekte Planwirtschaft.

„Problematisch wird es, wenn man vorvertraglich oder „in contrahendo“, Nudges, die dann ja gerade nicht auf vor-vertragliche Zustimmung zurückgehen können, staatlich implementieren will.“ (Güth; Hartmut 2014; S. 772)

Kritisch betrachtet wird von Schnellenbach auch der Umstand, dass im Zuge von Nudging, Techniken des Framings eingesetzt werden, um Individuen durch entsprechend dargestellte Informationen in eine bestimmte Richtung zu lenken. Das Problem hierbei wird vor allem darin gesehen, dass die betroffenen Individuen erst gar nicht wissen, dass sie gelenkt, beziehungsweise beeinflusst werden und somit überhaupt keine Chance haben eine (Gegen) Position zum Einsatz dieser Instrumentarien einzunehmen. Das Paradoxe am Framing ist jedoch, dass es nur dann effektiv funktioniert, wenn die Zielpersonen nichts davon wissen. Wenn man nämlich Menschen auf das Framing hinweist, verpufft der Effekt weitgehend. Hier muss jedenfalls scharf zwischen Manipulation einerseits und Instrumenten andererseits unterschieden werden, durch welche die Menschen die Möglichkeit haben ihre mangelhaften Entscheidungsprozesse freiwillig selbst zu adjustieren. Die Beratung von Regierungen durch sogenannte Behavioal-Insights-Teams lässt jedoch laut Schnellenbach darauf schließen, dass eine Regierung bei der Durchsetzung ihrer Ziele eher darauf setzt, zu manipulieren als durch Überzeugung und dem vorbringen rationaler Argumente ihre Ziele zu erreichen. (vgl. Schnellenbach 2014; S. 779f)

Laut Mols et al. muss daher in Betracht gezogen werden, dass Nudging eine Technik ist, welche von Eliten in Autoritätspositionen (Politiker, policy maker und Experten) insofern angewendet wird, um jene Ziele zu erreichen, welche diese Eliten für das Gemeinwohl definiert haben. Es wird somit dem normalen Bürger unterstellt, dass er prinzipiell falsche Entscheidungen in seinem Leben trifft und das sowohl Regierung als auch Experten genau zu wissen glauben, was ein „gutes Leben“ ausmacht. (vgl. Mols; Hallam; Jetten; Steffens 2015; S. 87) Mols, Hallam, Jetten und Steffens (2015) kommen in Ihrer Kritik zu Nudging zudem einerseits zur Schlussfolgerung, dass Nudging nur bedingt für eine nachhaltige Verhaltensänderung taugt, weil neue Normen von den Zielpersonen nicht internalisiert werden können, und sind weiters der Ansicht das:

„This mode of governance enables governments to ‘fly below the radar’, to influence behavior covertly, and is in our view therefore best described as governance by stealth. What sets governance-by-stealth apart from governance-through-persuasion is that the former aims to achieve ‘public norm compliance’, while the latter operates with a view to achieving ‘private acceptance’ and ‘norm internalisation’. (Mols; Hallam; Jetten; Steffens 2015; S. 94)

Auch bezüglich der grundlegenden Ausgestaltung von Herrschaft und Macht führt laut Alemanno und Spina die Anwendung von Strategien und Taktiken zur Motivation von Menschen mittels Entscheidungsarchitektur sich im Sinne von Regierungsziele selbst zu regulieren, zu fundamentalen Fragen, da diese Form des staatlichen Eingriffs in gesellschaftliche Räume durch Beeinflussung und Überzeugung, die Beziehung zwischen Macht und Freiheit in modernen Gesellschaften neu zu definieren scheint. Das lässt sich darauf zurückführen, dass Beeinflussung und Überzeugung bis dato noch nicht als Form von Macht definiert wurde. Eher als eine Möglichkeit, durch das bessere Verständnis von menschlichen Entscheidungsprozessen, menschliches Verhalten zu modifizieren und zu kontrollieren. In diesem Kontext ist eine Regierungstätigkeit, welche Strategien und Techniken nutzt um BürgerInnen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich zur Erreichung von Regierungszielen selbst zu regulieren, nicht in Einklang zu bringen mit fundamentalen Rechten wie Meinungsfreiheit und dem Schutz von Privatsphäre sowie dem Recht zur Selbstbestimmung. Dennoch werden, so Alemanno und Spina weiter, Praxen die auf verhaltensökonomische Entscheidungsarchitektur fußen, weiterhin zur Anwendung kommen und sich im Zuge der Verwaltungstätigkeit zunehmend ausweiten. Entsprechend ist es wichtig, darüber nachzudenken diese Praxen in das Prinzip von Checks and Balances entsprechend einzupflegen. Es liegt auf der Hand, dass Nudges für Regierungen attraktiv sind. Zum einen führen sie zu einer effektiveren Exekution von policies und wirken zudem präventiv gegenüber unerwünschtem Verhalten und zum anderen sind sie vergleichsweise wesentlich günstiger als die traditionelle Exekution von Normen die ex post durchgeführt wird und entsprechend Ressourcen verbraucht. Dennoch ist es wichtig, die Doppelseitigkeit von Nudges - die Bewahrung aber auch Gefährdung von Freiheit - ernst zu nehmen und daher einen legalen Rahmen zu schaffen, der die Anwendung von Nudges im Zuge der Verwaltung ermöglicht ohne grundlegende Freiheitsrechte einzuschränken. Ein gut gestalteter Rahmen zum Einsatz von Nudges im Zuge der Regierungstätigkeit, welcher auch den Bürgern ein

Mitspracherecht geben würde, würde nicht nur die Qualität von Nudges erhöhen, sondern auch die Regierung legitimieren diese breitflächiger einzusetzen und entsprechend wirksam zu evaluieren. (vgl. Alemanno; Spina 2014; S.445-456)

„The sui generis and informal character of this emerging power should not be a justification for keeping persuasive and manipulative public interventions „off the radar.“ Hence, the call for reassessing the efficacy of the ex ante and ex post control mechanisms of administrative law to control governmental power in order to provide adaptive, innovative and concrete oversight of behaviorally informed regulatory tools.“ (Alemanno; Spina 2014; S. 456)

Die bisherige Auseinandersetzung mit dem Thema spricht eine klare Sprache: Zum einen wird Nudging als Instrument an sich nicht negativ gesehen. Sehr wohl aber, wenn sich der Staat dieses Instrumentes bedient, um seine strategischen Ziele zu erreichen. Dennoch wird eine Regierung deren Tätigkeit auf einer neoliberalen politischen Rationalität fußt, im Sinne dieser Logik, dieses Instrument weiter einsetzen und dessen Einsatzgebiet erweitern. Es bleibt ihr auch keine andere Wahl, da die Gesellschaft als Ganzes auf Basis der neoliberalen Rationalität funktioniert und handelt und daher an die Regierung auch entsprechende Forderungen stellt, zu dessen Erfüllung sie neue, kosteneffiziente Mittel benötigt.

3.2. Österreichspezifische Anwendungsbeispiele verhaltensökonomischer Regierungstätigkeit

Der folgende Abschnitt beschäftigt sich mit zwei österreichischen Varianten von Nudges. Diese Nudges funktionieren auf der Basis von zwei wichtigen Prinzipien der Entscheidungsarchitektur nach Thaler und Sunstein (Standardvorgabe und Mapping). Zudem erfüllen diese Nudges ein zentrales Kriterium der Nudge Definition dahingehend, als das die Kosten für das Individuum, um der Motivation zur Selbstregulation nicht Folge zu leisten, sehr gering gehalten sind. Beide Nudges fußen zudem auf einer klaren gesetzlichen Grundlage.

Abschließend wird zudem das 2015 ins Leben gerufene Programm der Bundesregierung mit dem Titel "Motivierender Staat" kurz vorgestellt, welches Nudging erstmals als Regierungstätigkeit in Österreich offiziell definiert.

3.2.1. Organspende in Österreich

Seit Dezember 2012 wird die Entnahme menschlicher Organe zu Transplantationszwecken durch das Bundesgesetz über die Transplantation von menschlichen Organen (Organtransplantationsgesetz) geregelt. (vgl. Gesundheit Österreich GmbH 2016; [online]).

Zuvor waren die Bestimmungen zur Transplantation im Rahmen des § 62 Krankenanstalten- und Kuranstalten-Gesetzes geregelt. Das neue Organtransplantationsgesetz wurde aufgrund einer EU-Richtlinie zur Verbesserung der Sicherheitsstandards bei Organtransplantationen neu geschaffen und enthielt erstmals auch Bestimmungen für LebendspenderInnen. Bevor eine Transplantation in Österreich durchgeführt werden kann, muss der Hirntod durch zwei unabhängige Ärzteteams festgestellt werden. Zudem darf weder ein Widerspruch im Widerspruchsregister eingetragen sein, noch darf die Person einen schriftlich dokumentierten und unterzeichneten Widerspruch mit sich führen. Gemäß Eurotransplant belegt Österreich EU-weit mit 23,3 pro Million Einwohner Organspenden von Gehirntoten Rang 5. Dieser gute Platz im Ranking führt Eurotransplant auf die geltende Widerspruchsregelung zurück. (vgl. Mayrhofer 2012; [online])

Gemäß Paragraph 3 Organtransplantationsgesetz, wird der Begriff Spenderin/Spender wie folgt definiert:

„12. „Spenderin”/”Spender” jede Person, die den Willen zur Spende von Organen gegenüber dem bei einer Entnahmeeinheit tätigen Personal bekundet, sowie jede/jeder Verstorbene, dem Organe zu Transplantationszwecken entnommen werden;” (Organtransplantationsgesetz 2012; [online])

Daraus ergibt sich, dass jede Person, bei der in Österreich der Tod festgestellt wird, automatisch als OrganspenderIn gilt, sofern diese sich nicht in das Widerspruchsregister eingetragen hat, oder einen dokumentierten und unterzeichneten Widerspruch mit sich führt. Der Widerspruch wird durch das Organtransplantationsgesetz entlang des Paragraphen 5 (1) und 6 (1) wie folgt definiert:

„§ 5. (1) [...] Die Entnahme ist unzulässig, wenn den Ärztinnen/Ärzten eine Erklärung vorliegt, mit der die/der Verstorbene oder, vor deren/dessen Tod, ihr/sein gesetzlicher Vertreter eine Organspende ausdrücklich abgelehnt hat. Eine Erklärung liegt auch vor, wenn sie in dem bei der Gesundheit Österreich GmbH geführten Widerspruchsregister eingetragen ist. [...]” (Organtransplantationsgesetz 2012; [online])

§ 6. (1) Das durch die Gesundheit Österreich GmbH geführte Widerspruchsregister (§ 5 Abs. 1) dient dem Zweck, auf Verlangen von Personen, die eine Organspende ausdrücklich ablehnen, den Widerspruch gesichert zu dokumentieren, um eine Organentnahme wirksam zu verhindern.” (Organtransplantationsgesetz 2012; [online])

Die Widerspruchsregelung in Österreich bezogen auf Organspenden ist ein gutes Beispiel, dass Nudging bereits eingesetzt wurde, bevor der Hype um das Konzept - losgetreten durch Thaler und Sunstein - losging. Eine theoretische Einordnung im Rahmen der Gouvernmentalität lässt die Annahme zu, dass es entlang der, von der neoliberalen politischen Rationalität abzuleitenden Logik um die Wahrung von Humankapital geht. Indem man die Organe verstorbener Menschen nimmt, um kranke lebende Menschen vollständig “wiederherzustellen” minimiert man nicht nur die Kosten des Sozialsystems, sondern ermöglicht den Betroffenen eine Wiedereingliederung in das gesellschaftliche Leben inklusive möglicher Wiedereingliederung in den Arbeitsmarkt.

Der Neuen Erwartungstheorie folgernd, kommt hier das Postulat der Verlustaversion als Grundlage der hier aufgebauten Entscheidungsarchitektur zu tragen. Durch die Standardvorgabe im Rahmen der Entscheidungsarchitektur werden die Verluste wie Zeit, bürokratischer Aufwand etc., welche bei einem freiwilligen Spendenregister auftreten würden umgangen. Gleichzeitig sind die Kosten für das Eintragen in das Widerspruchsregister relativ gering. Das führt zu einer hohen Quote an SpenderInnen von Organen in Österreich, bei gleichzeitiger Wahrung der Freiwilligkeit.

3.2.2. „Nimm ein Sackerl für dein Gackerl“-Initiative der Stadt Wien

Im Jahr 2006 startete eine verärgerte Bürgerin Namens Frau Petra Jens eine Online Petition, mittels derer sie die Stadt Wien aufforderte etwas gegen den ausufernden Hundekot auf Wiens Straßen zu unternehmen. Am Ende der Petition übergab Frau Jens 157.631 gesammelte Unterschriften an die Umweltstadträtin der Stadt Wien Ulli Sima. (vgl. Marits 2007; [online])

Grundsätzlich ist die Verunreinigung öffentlicher Plätze in Wien gemäß § 1 der Wiener Reinhalteverordnung verboten. Die Verunreinigung stellt somit eine Verwaltungsübertretung dar und wird gemäß § 108 Abs. 2 Wiener Stadtverfassung entsprechend geahndet. (vgl. Wien-konkret.at 2016; [online])

Die Exekution dieser Verordnung brachte aber anscheinend nicht den gewünschten Erfolg, wie die Initiative von Frau Jens zeigte. Die Stadt Wien entschied sich somit, bewusst oder unbewusst, für einen Nudge.

Im Sommer 2006 schrieb die Stadt Wien daraufhin einen Wettbewerb für eine Kampagne aus, um Bewusstseinsbildung zu betreiben. Miteinbezogen wurde auch die Wiener Bevölkerung die via Telefon oder Internet die Möglichkeit hatten unter den 32 eingereichten Sujets zu wählen. (vgl. DerStandard 2006; [online])

“Unter den 32 eingereichten Motiven setzte sich nun die Agentur Strobblgasse durch, die als Leitmotiv auf einen treuherzig blickenden Vierbeiner setzt, der das Schild “Nimm ein Sackerl für mein Gackerl” in die Kamera hält. Die Fachjury bezog dabei die Ergebnisse der öffentlichen Abstimmung zu den verschiedenen Sujets ein.” (DerStandard 2006; [online])

Ein Jahr nach Start der Kampagne übte die Initiatorin der online Petition Frau Jens Kritik. Es gäbe keine spürbare Verbesserung, meinte sie und warf der Stadt Wien vor nicht genug zu tun. Aus dem Büro von Umweltstadträtin Ulli Sima meinte man dazu, dass es noch nie so viel Hundekot entfernt wurde wie seit Beginn der Kampagne. Quantifizierbare Daten hätte man allerdings nicht dazu. (vgl. Marits 2007; [online])

Die Stadt Wien reagierte und ließ 30.000 neue Wiesenstecker mit dem Slogan an Hotspots anbringen. Ebenso erhöhte die Stadt das Angebot der Gratis-Hundesackerlspender auf 1.000 in ganz Wien. (vgl. Rathauskorrespondenz 2007; [online])

Die Maßnahmen der Stadt Wien zeigte Wirkung. Anfang 2010 beauftragte die Stadt Wien eine Abfallanalyse an 258 Standorten im Rahmen derer der Inhalt von Abfallbehälter eine Woche lang gesammelt und analysiert wurde. Das Ergebnis: In 1,8 Tonnen Mist wurden 5000 Hundekotsackerl gefunden, wovon 93 % aus den von der Stadt Wien bereitgestellten Spendern kamen. Besonders gut wurden dabei jene Standorte angenommen, wo der Gratis-Hundekotsackerlspender direkt an den Müll-eimern angebracht wurde. (vgl. DiePresse 2010; [online])

Die Bilanz hat sich im Jahr 2012 erneut verbessert:

„Denn immerhin werden täglich über 47.200 mit Hundekot gefüllte Sackerl in den öffentlichen Papierkörben entsorgt. Für diesen Erfolg sollen auch die im Jahr 2008 eingeführten „WasteWatcher“ verantwortlich sein. Laut einer IFES-Umfrage aus dem Jahr 2012 waren außerdem 66 Prozent der Bevölkerung

*der Meinung, dass sich die Hundekotsituation in Wien massiv verbessert hat.“
(vgl. Orf.at 2012; [online])*

Diese als, bewusst oder unbewusst, Nudge verpackte Kampagne ist aus mehreren Gründen ein gutes Beispiel wie BürgerInnen mittels Entscheidungsarchitektur dazu motiviert wurden, ihr Verhalten entlang von Regierungszielen zu regulieren : 1.) Die Bevölkerung wurde ex ante in die Auswahl der Informationsframes miteinbezogen, indem sie über die Sujets abstimmen durfte; 2.) Das Mapping auf Basis der Frames funktionierte aufgrund des stadtweiten roll-outs des Sujets sowie der Anbringen der Dispenser direkt bei den Abfallbehältern sehr gut; 3.) direktes Feedback erhielt der Bürger, der seinen Kot entsorgte, durch das zuvor kommunizierte sozial erwünschte Verhalten; 4.) Die Kampagne wurde durch eine Abfallanalyse evaluiert. 5.) Es bestand völlige Transparenz sowohl was das Ziel als auch die Maßnahmen anbelangt. Theoretisch lässt sich dieser Nudge als Motivation zur Selbstregulation mittels Entscheidungsarchitektur entlang der Ziele der Stadt Wien entlang des Ansatzes der Gouvernmentalität insofern verorten, als das die Stadt Wien jene Kosten die durch die Beseitigung des Hundekots anfallen, als auch die Kosten für die ex post Exekution der Reinhaltungsverordnung, laut eigenen Angaben nach wesentlich reduzieren konnte. Nimmt man der Regierungstätigkeit der Stadt Wien eine neoliberale politische Rationalität vorweg, so handelt es sich hier um einen Nudge zur Kosteneinsparung und zur Sauberhaltung des öffentlichen Raums.

Bezogen auf die Neue Erwartungstheorie kann hier wie bereits bei der Organspende, das Postulat der Verlustaversion antizipiert werden. Durch die Kampagne “Nimm ein Sackerl, für mein Gackerl” wird ein sozial erwünschtes Verhalten kommuniziert. Für die meisten Menschen wiegt der Verlust von sozialem Ansehen, wenn er etwa den Hundekot nicht entfernt, schwerer, als der Forderung nachzukommen, den Hundekot zu entsorgen.

3.2.3. Regierungsprogramm „Motivierender Staat“

Der Start des Programms "Motivierender Staat" erfolgte 2015. Es wurde im Rahmen des Reformdialogs Verwaltungsvereinfachung von der Bundesregierung beschlossen. Das Ziel des Programms besteht darin, eine Politik zu betreiben die motiviert statt reguliert und somit positive Effekte für die Gesellschaft erzeugen soll. (vgl. Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft 2015; [online])

Die Koordination des Programms liegt beim Staatssekretär für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft, Dr. Harald Mahrer. An dem Programm beteiligen sich mit Stand 2015 das Bundesministerium für Familien, das Bundesministerium für Finanzen, das Bundesministerium für Land-, Forst-, Umwelt-, und Wasserwirtschaft sowie auch das Ministerium von Mahrer und Minister Reinhold Mitterlehner das Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft. Das Programm an sich ist nicht mit einem eigenen Budget ausgestattet. Die Kosten tragen die teilnehmenden Ressorts selbst. Projekte sind einige geplant. So will das Wissenschaftsministerium einen Leistungsvergleich für Studenten starten. Jeder Student soll einen Brief bekommen, worin aufgezeigt wird wie sie im Vergleich zum Durchschnitt studieren. Im Familienministerium läuft ein Projekt, das sich damit beschäftigt Personen, die in Karenz sind frühzeitig zu motivieren sich wieder Gedanken zum Wiedereinstieg zu machen. (vgl. DiePresse 2015; [online])

Generell ist die Evaluation der angewendeten Nudges ein wichtiger Baustein im Programm "Motivierender Staat". Maher meint dazu, dass die Herangehensweise bei der man zuerst die Maßnahmen evaluiert und wissenschaftlich analysiert, bevor man großflächig Geld ausgibt, eine durchaus vernünftiger Ansatz ist. Für Mahrer ist es jedoch völlig legitim, dass die Regierung mit dem Einsatz von Nudging strategische Ziele verfolgt, solange die Wahlfreiheit der Individuen gewahrt bleibt. (vgl. DiePresse 2015; [online])

Das Regierungsprogramm "Motivierender Staat" ist damit ein offizielles Bekenntnis dazu, dass die österreichische Bundesregierung Techniken einsetzt, die darauf abzielen mittels Entscheidungsarchitektur Menschen zu motivieren sich zur Erreichung der strategischen Ziele der Bundesregierung selber zu regulieren.

4. Forschungsdesign

Auf der Grundlage der vorangegangenen deskriptiven Aufarbeitung und theoretischer Verortung des Themas rund um verhaltensökonomischen Strategien und Techniken zur Verhaltensregulation auf Grundlage des theoretischen Ansatzes der Gouvernementalität und der Neuen Erwartungsnutzentheorie, erfolgt im nächsten Schritt die entsprechende Analyse der österreichischen Regierungstätigkeit, welche durch das Programm „Motivierender Staat“ erstmals auch konkret als Regierungsmaßnahme

durch eine österreichische Bundesregierung definiert wurde. (vgl. Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft 2015; [online])

Mithilfe einer qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring werden Primär- und Sekundärdaten erhoben und analysiert, die Forschungsfragestellung beantwortet und Hypothesen zu weiteren Forschungszwecken aufgestellt. Die Wahl der Datenerhebungsmethode im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse fiel auf das Experteninterview, da andere Methoden wie qualitative Beobachtung oder Fokusgruppen aufgrund von Unzugänglichkeit oder mangelnder Bereitschaft der Forschungsobjekte nicht durchführbar gewesen wären. Eine reine Text- und Medienanalyse wäre aufgrund der Richtung der Analyse unzulänglich gewesen.

Nachfolgend wird die Methode der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring dargestellt und in weiterer Folge entsprechend der Untersuchung adaptiert.

Methodik: Qualitative Inhaltsanalyse nach Mayring

Das Ziel der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring ist die Reduktion des vorhandenen Datenmaterials auf einen aussagekräftigen Nukleus. (vgl. Flick 2007; S. 409) Damit soll schließlich die Forschungsfragestellung beantwortet sowie mögliche Zusammenhänge konstruiert und mittels Hypothesen abgebildet werden. (vgl. Mayring 2010; S. 22) Die Reduktion erfolgt anhand eines Kategoriensystems. Die Kategorien werden aus den, der Untersuchung zugrundeliegenden Theorien abgeleitet. Im Fall der vorliegenden Untersuchung sind dies der theoretische Ansatz der Gouvernementalität von Foucault sowie die Neue Erwartungsnutzentheorie von Kahneman und Trversky. (vgl. Flick 2007; S. 409) Im Sinne der Reliabilität der vorliegenden Untersuchung soll an dieser Stelle der Prozess umrissen werden, der anhand der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring durchschritten wird (vgl. Mayring 2010; S. 52-60):

Theoriegeleitete Differenzierung der Fragestellung

Neben der regelgeleiteten Inhaltsanalyse gibt es die theoriegeleitete Inhaltsanalyse. Im Rahmen letzterer geht es darum, in der Analyse entlang einer präzisen und theoretisch begründeten inhaltlichen Fragestellung zu folgen. Die Theorie dient als fundiertes Wissen anderer, an dem angeknüpft werden kann um einen Erkenntnisfortschritt zu erreichen. Vor der Analyse bedarf es einer Forschungsfrage, die nicht nur theoretisch zum Untersuchungsgegenstand in Kontext gesetzt ist, sondern zudem in Unterfragestellungen differenziert wurde.

Festlegung und Auswahl des Datenmaterials

Bei der Auswahl und der Festlegung des Datenmaterials, welches der Analyse zugrunde gelegt wird ist es wichtig, die Grundgesamtheit über welche Aussagen getroffen werden sollen genau zu definieren. Der aus der Grundgesamtheit entnommene Stichprobenumfang sollte nach Repräsentativitätsüberlegungen als auch nach ökonomischen Kriterien festgelegt werden. Wichtig ist außerdem, dass die Stichprobe entlang eines bestimmten Modells gezogen wird wie reine Zufallswahl, Auswahl nach festgelegten Quoten etc.

Formale Charakteristika des Datenmaterials

Es ist von hoher Relevanz darzulegen, in welcher Form das Datenmaterial vorliegt. Die Inhaltsanalyse arbeitet im Grunde mit niedergeschriebenen Texten, welcher aber nicht vom Autor selbst verfasst sein muss. Vorallem betrifft das Interviews oder Gruppendiskussionen, welche via Tonband mitgeschnitten werden und anschließend transkribiert, und damit in einen geschriebenen Text umgewandelt werden. Hinzu können dann auch noch Beobachtungsdaten eines während des Interviews oder der Gruppendiskussion angefertigten Protokolls kommen.

Analyse der Entstehungssituation des Datenmaterials

Hierbei geht es um eine exakte Beschreibung wie das Datenmaterial zustande gekommen und produziert wurde. Dazu ist vorallem wichtig darzustellen, welche Akteure zur Entstehung des Materials beigetragen haben, wie deren emotionaler und kognitiver Handlungshintergrund war, für welche Zielgruppe das Material erstellt wurde sowie die konkrete Beschreibung der Entstehungssituation als auch die Darstellung des soziokulturellen Hintergrunds.

Richtung der Analyse

Ausgehend vom Material, lassen sich unterschiedliche Ziele verfolgen. Zentral ist hier, dass man das Ziel der Inhaltsanalyse zuvor definiert. So wird vor allem bei Dokumentenanalysen etwas über den Forschungsgegenstand ausgesagt werden. Bei Inhaltsanalysen in der Psychotherapie zum Beispiel, geht es eher um den emotionalen Zustand des Kommunikators und in der Literaturwissenschaft steht primär der sozio-kulturelle Hintergrund als Kontext des behandelten Textes im Fokus. Bei der Analyse von Massenmedien wiederum, geht es oftmals um die Wirkungen auf die Zielgruppe.

Analysetechnik und Interpretation

Für die Interpretation des Datenmaterials kommen je nach Forschungsfrage und Material unterschiedliche Analysetechniken zum Einsatz. In diesem Schritt erfolgt auch die für die Analyse des Materials wichtige Entwicklung des Kategoriensystems. Durch die *Zusammenfassung* wird das Datenmaterial einerseits reduziert und andererseits durch Abstraktion ein konzentrierter Datenkorpus geschaffen, welcher das Abbild des Grundmaterials darstellt. Im Zuge der *Explikation* soll zu einzelnen unklaren Textteilen, zusätzliches Material herangetragen werden, um das Verständnis dazu zu erweitern. Bei der *Strukturierung* geht es wiederum darum, bestimmte Aspekte des Materials herauszufiltern und unter vorher festgelegten Ordnungskriterien einen Querschnitt zu bilden, um so das Material unter bestimmten Kriterien einschätzen zu können. Gerade bei der Strukturierung wird das Hauptkategoriensystem vorab im Rahmen einer theoriegeleiteten deduktiven Kategorienanwendung erstellt.

Die qualitative Technik der Strukturierung

Im Rahmen der vorliegenden Inhaltsanalyse wird mittels der qualitativen Technik der Strukturierung gearbeitet. Deshalb wird an dieser Stelle diese Technik erörtert.

Das Ziel dieser Technik besteht darin, aus dem Datenmaterial eine bestimmte Struktur an das Material heranzutragen, welche zuvor bereits aus der Theorie deduktiv abgeleitet und in Gestalt eines Kategoriensystems erstellt wurde. Die durch das Kategoriensystem angesprochene Textmaterial, wird aus dem Datenmaterial systematisch extrahiert. Es gibt dazu folgende besondere Punkte, welche im Rahmen der Strukturierung besonders zu beachten sind: 1.) Die Dimensionen der Strukturierung werden aus der Fragestellung abgeleitet und theoretisch begründet, 2.) Die Dimensionen werden weiter aufgespaltet in einzelne Ausprägungen und werden dann in ein gesamtes Kategoriensystem zusammengefasst, 3.) Die Zuteilung von Textbestandteilen zu einer Kategorie erfolgt anhand eines Verfahrens bestehend aus drei Schritten: a.) Exakte Definition, was unter eine Kategorie fällt, b.) Beschreibung konkreter Textstellen, die unter eine bestimmte Kategorie fallen als Ankerbeispiele, c.) Um Trennschärfe zwischen Kategorien zu gewährleisten, werden Regeln formuliert, welche eine exakte Zuordnung gewährleisten. (vgl. Mayring 2010; S. 92)

Der nächste Schritt teilt sich in zwei Durchgänge, einem ersten Probedurchgang, indem die Erstellung der Kategorien und Definitionen, Ankerbeispiele sowie Kodierre-

geln erprobt werden und in einem Hauptdurchgang. Im Probedurchgang werden jene Textstellen markiert, die auf eine Kategorie zutreffen. Danach werden die markierten Textstellen aus dem Text genommen, paraphrasiert und der Kategorie zugeteilt. Im Zuge dieses Probedurchlaufs erfolgt, wenn nötig, eine Überarbeitung und eine teilweise Neufassung des Kategoriensystems. Nach dieser Remodulierung, erfolgt der Hauptdurchlauf im gleichen Verfahren wie der Probedurchlauf. Nach dem Hauptdurchlauf werden die Ergebnisse gemäß der gewählten Strukturierungsart zusammengefasst und interpretiert. Die Strukturierungsart ergibt sich aus den Zielen der Inhaltsanalyse und kann unterteilt werden in *formale Strukturierung, inhaltliche Strukturierung, typisierende Strukturierung und skalierende Strukturierung*. Wichtig für die Art der Strukturierung im gesamten Prozessablauf der Strukturierungstechnik sind vor allem der zweite Schritt, also die Festlegung der Strukturierungsdimension sowie der achte Schritt, die Ergebnisaufbereitung im Prozessablauf Struktur. In der vorliegenden Arbeit wird die inhaltliche Strukturierung verwendet und wird daher im Folgenden noch näher erklärt. (vgl. Mayring 2010; S. 92-94)

Inhaltliche Strukturierung

Bei der inhaltlichen Strukturierung geht es um die Entwicklung theoriegeleiteter Kategorien, durch welche gewisse Themen, Inhalte oder Aspekte aus dem Datenmaterial extrahiert und zusammengefasst werden. (vgl. Mayring 2010; S. 98)

„Nach der Bearbeitung des Textes mittels des Kategoriensystems (die genaue Beschreibung anhand der skalierenden Strukturierung) wird das in Form von Paraphrasen extrahierte Material zunächst pro Unterkategorie, dann pro Hauptkategorie zusammengefasst. Dabei gelten die Regeln der Zusammenfassung (vgl. Kap. 5.5.2).“ (Mayring 2010; S. 98)

Regeln der Zusammenfassung

Abschließend soll an dieser Stelle noch auf die Regeln der Zusammenfassung als immanent wichtiger Teil der Inhaltsanalyse eingegangen werden. In einem ersten Schritt werden die Textstellen, welche den Kategorien zugeteilt wurden (Kodiereinheiten) knapp und präzise und auf den Inhalt beschränkt umgeschrieben. In dieser ersten Paraphrasierung werden jene Textbestandteile fallen gelassen, welche nicht unmittelbar zum Inhalt beitragen. Zudem sollen die Paraphrasen eine einheitliche Sprachebene aufweisen und in einer grammatikalisch richtigen Kurzform formuliert sein. Nach dieser ersten Paraphrasierung, wird auf deren Grundlage das weitere Abstraktionsniveau, daher der nächste Grad der Verallgemeinerung, bestimmt. Im

nächsten Durchlauf müssen so alle Paraphrasen, welche nicht dieses Niveau erreichen, erneut paraphrasiert und entsprechend verallgemeinert werden. Jene Paraphrasen die das Niveau erfüllen oder übererfüllen, werden so belassen, wie sie sind. Nichtsagende Paraphrasen können bereits an dieser Stelle eliminiert werden. Hierbei ist anzumerken, dass bei jedem Reduktionsschritt beziehungsweise bei jeder Bestimmung eines weiteren Abstraktionsniveaus im Zweifel die Theorie zu Hilfe genommen werden muss. Im nächsten Reduktionsschritt werden jene sich gleichende oder sich aufeinander beziehende Paraphrasen zu einer neuen Aussage zusammengefasst. (vgl. Mayring 2010; S. 67-69)

„Am Ende dieser Reduktionsphase muss genau überprüft werden, ob die als Categoriesystem zusammengestellten neuen Aussagen das Ausgangsmaterial noch repräsentieren. Alle ursprünglichen Paraphrasen des ersten Materialdurchgangs müssen im Categoriesystem aufgehen. Noch gründlicher ist natürlich eine Rücküberprüfung der Zusammenfassung am Ausgangsmaterial selbst. Damit ist der erste Durchlauf der Zusammenfassung abgeschlossen.“
(Mayring 2010; S. 69)

4.1. Theoriegeleitete Differenzierung der Fragestellung

Gemäß der theoriegeleiteten qualitativen Inhaltsanalyse, werden die beiden zentralen Forschungsfragestellungen aufbauend auf der kritischen Reflexion des theoretischen Ansatzes der Gouvernmentalität und der Neuen Erwartungstheorie im Folgenden theoretisch begründet. Die Forschungsfrage wird zudem in weitere Unterfragestellungen ausdifferenziert um ein feinmaschiges Analysenetz für die Analyse des primären und sekundären Datenmaterials zu erhalten.

Die erste Forschungsfragestellung beinhaltet zum einen die durch das theoretische Konzept der Gouvernmentalität angenommene historische Entwicklung, wonach die Regierungen Europas im Rahmen der Subjekt-Herrschaftsbeziehung, zunehmend entlang der politischen Rationalität des Neoliberalismus agieren. Dass lässt die Annahme zu, dass die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit als auch der Effizienz in allen Bereichen der Gesellschaft zu zentralen Prämissen des politischen Handelns wurden und sich damit auch sukzessive das Individuum entsprechend der Wettbewerbs- und Effizienzsteigerung, sowie der Kostenreduzierung gemäß einer neoliberalen gearteten politischen Rationalität idealerweise im Sinne definierter Regierungsziele zunehmend selber reguliert. Zum anderen verbindet die Forschungsfrage den

im Rahmen der Gouvernmentalität angenommenen historischen Entwicklungspfad, der die Selbstregulation der Individuen im staatlichen Kontext begründet, mit der Neuen Erwartungstheorie, die jene Wirkmechanismen für die Techniken der verhaltensökonomisch inspirierten Selbstregulation zu erklären versucht, mit denen Individuen motiviert werden sollen, sich im Einklang mit den strategischen Zielen der Regierung entlang der vorherrschenden politischen Rationalität des Staates selber zu regulieren. Aus dieser Ableitung heraus ergibt sich somit die erste Forschungsfrage, die wie folgt lautet:

Versucht die österreichische Bundesregierung durch Entscheidungsarchitektur, basierend auf den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie wie dem Status-Quo-Bias oder Framing, die BürgerInnen dahingehend zu beeinflussen, dass diese ihr Verhalten insofern regulieren, als dass damit die Regierung ihre strategischen Ziele entlang zentraler Kriterien der neoliberalen politischen Rationalität wie Effizienz- und Wettbewerbssteigerung, Eigenverantwortung oder Kostenreduzierung erreichen kann?

Die zweite Forschungsfragestellung setzt das im theoretischen Konzept der Gouvernmentalität erörterte Subjekt-Herrschaftsverhältnis, im Rahmen dessen der Fokus der Machtausübung durch Regierungstechniken die Bevölkerung ist, in Bezug zum Demokratischen-, Rechtsstaatlichen- und Gewaltenteilenden Prinzip der österreichischen Bundesverfassung. Die zweite Forschungsfrage lautet daher wie folgt:

Wie ist der Einsatz von Techniken durch die österreichische Bundesregierung, im Rahmen derer BürgerInnen mittels Entscheidungsarchitektur motiviert werden, sich zur Erreichung von Regierungszielen selbst zu regulieren, entlang der Subjekt-Herrschaftsbeziehung insbesondere im Bezug auf das Demokratische-, das Rechtsstaatliche- und das Gewaltenteilende Prinzip der Verfassung der Republik Österreich zu bewerten?

Die beiden zentralen Forschungsfragen werden nachfolgend deduktiv in weitere Teilfragen ausdifferenziert, um darauf aufbauend die Kategorien für das Kategoriensystem zur Datenauswertung im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring dienen abzuleiten:

1. Wie genau definiert man einen Nudge, also jemand anderen mittels Entscheidungsarchitektur dazu zu motivieren, sich selbst zu regulieren?
2. Welches Ziel verfolgt die Bundesregierung, mittels verhaltensökonomischer Entscheidungsarchitektur die Menschen zu motivieren sich selbst zu regulieren?
3. Geht es der Bundesregierung um Bewahrung und Verbesserung von Humankapital?
4. Wie ist die Strategie der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren, Im Verhältnis zu Zielen wie Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung zu bewerten?
5. Wie ist die Strategie der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren, im Verhältnis zur Eindämmung negativer externer Effekte, welche durch Verhalten von Individuen entstehen, zu bewerten?
6. Dient die Strategie der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren, Ziele zu erreichen, welche ansonsten nur durch komplexere Prozesse der politischen Entscheidungsfindung zu erreichen wären?
7. Sind Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur Menschen dazu motiviert werden, sich selber zu regulieren die Antwort auf eine Art Kontrollgesellschaft, die zunehmend von den BürgerInnen als zu einengend wahrgenommen wird?
8. Wie ist die Praxis der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst im Sinne der staatlichen Ziele zu regulieren, im Lichte demokratischer Kontrolle zu bewerten?
9. Sollten die Menschen wissen, dass Strategien und Taktiken in bestimmten Bereichen eingesetzt werden die dazu dienen die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst im Sinne der staatlichen Ziele zu regulieren?
10. Sollen Strategien und Taktiken die dazu dienen die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst im Sinne der staatlichen Ziele zu regulieren gesetzlich verankert sein?
11. Welche langfristigen Änderungen im sozialen Verhalten der Menschen in der Gesellschaft sind durch den Einsatz von Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur Menschen dazu motiviert werden sich selber zu regulieren erwartbar?

12. Ab welchem Punkt würden Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur versucht wird, die Menschen zu motivieren sich selber zu regulieren einen autoritären Charakter annehmen?

4.2. Richtung der Analyse

Das Ziel der Analyse besteht darin, im Rahmen der Datenerhebung, soviel Aussagen wie möglich über den Forschungsgegenstand im Zusammenhang mit der österreichischen Regierungstätigkeit aus dem Datenmaterial zu gewinnen. Wie in der Forschungsfrage definiert, ist die Richtung der Analyse dahingehend vorgegeben, dass durch die Analyse die Intention, Zielsetzung, Umsetzung und Einordnung der entsprechenden Regierungstätigkeit der österreichischen Bunderegierung in einen soziokulturellen, sozioökonomischen, politischen und rechtlichen Hintergrund, möglich ist um daraus Hypothesen für weiterführende Untersuchungen gewinnen zu können

4.3. Analysetechnik und Interpretation

Die Datenauswertung und Interpretation des Datenmaterials erfolgt anhand der inhaltlichen Strukturierung. Wie im Forschungsdesign erörtert, ist es das Ziel der inhaltlichen Strukturierung bestimmte Aspekte aus dem vorliegenden Datenmaterial zu extrahieren. Diese Aspekte werden zuvor anhand mittels einem theoriegeleiteten, deduktiven Kategoriensystem definiert. Auf Basis der theoriegeleiteten ausdifferenzierten Teilfragen unter 4.1., wurden nachfolgende Kategorien abgeleitet:

Kategorie 1: Merkmale von Nudging

Kategorie 2: Nudging in der Regierungstätigkeit

**Kategorie 3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der
österreichischen Bundesverfassung**

Kategorie 4: Wirkung von Nudging auf die Gesellschaft

Kategorie 5: Ethische Betrachtung von Nudging

Im nächsten Schritt wird anhand eines Kodierleitfadens nach Mayring (2010; S. 106f) konkret definiert welche Aspekte des Datenmaterials zu einer Kategorie zugeordnet wird. Daraus ergibt sich die Blaupause einer Matrix, welche über das erhobene Datenmaterial gelegt wird.

Kategorie	Definition	Ankerbeispiel	Kodierregeln
K1: Merkmale von Nudging	Beschreibung und klare Darstellung was Nudging beziehungsweise Motivation zur Selbstregulation mittels Entscheidungsarchitektur auf Basis verhaltensökonomischer Grundsätze ist	“Nudging ist das transparente Anwenden verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse und eine Form der Verhaltensregulation, damit sich Menschen leichter im Sinne ihres eigenen Vorteils und im Sinne der Allgemeinheit verhalten”	Zuordnung zu dieser Kategorie ist nur dann zulässig, wenn Nudging oder Techniken der Motivation zur Selbstregulation mittels Entscheidungsarchitektur auf Basis verhaltensökonomischer Grundsätze beschrieben wird
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	Was genau bezweckt die österreichische Bundesregierung Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich zu regulieren: • Effizienzsteigerung • Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des • Eindämmung negativer externer Effekte von Individuen • Kosteneinsparung • Kontrolle der Gesellschaft • Bewahrung/Verbesserung von Humankapital	“Gemeinsam mit dem Finanz-, dem Landwirtschafts- und dem Familienministerium starten wir noch im Herbst unter dem Titel “Motivieren der Staat” die ersten Pilotprojekte. Im Wissenschafts- und Wirtschaftsministerium setzen sich diese mit den Themen Energieeffizienz, Energieeinsparung oder der Reduktion der	Zuordnung zu dieser Kategorie ist nur dann zulässig, wenn Ziele beschrieben werden, die zu jenen sechs Zielen passen, welche in der Definition aufgeführt sind

		Studienabbrecher Quote auseinander."	
K3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesverfassung	Verfassungsmäßige Einordnung von Strategien und Taktiken welche Menschen mittels Entscheidungsarchitektur motivieren sich selbst zu regulieren, vor allem aber bezogen auf das demokratische Prinzip, das Gewaltenteilende Prinzip, das liberale Prinzip und das Rechtsstaatliche Prinzip	"Ein Konflikt mit dem Rechtsstaatlichen Prinzip ist insofern nicht gegeben, weil beim Nudging immer die Wahlfreiheit gewahrt bleibt"	Zuordnung zu dieser Kategorie ist nur dann zulässig, wenn es um die Einordnung in eines der in der Definition genannte Verfassungsprinzipien geht
K4: Wirkung von Nudging auf die Gesellschaft	Langfristige Auswirkungen auf die Gesellschaft wie Ausbildung neuer Verhaltensweisen oder Internalisierung von Normen oder Anerkennung eines Status quo als Selbstverständlich	"Die Organspendenregelung war anfangs umstritten und ist mittlerweile in der Bevölkerung völlig akzeptiert"	Zuordnung zu dieser Kategorie ist nur dann zulässig, wenn sich den Aussagen Auswirkungen auf die Gesellschaft wie in der Definition festgelegt, entnehmen lassen
K5: Ethische Betrachtung von Nudging	Betrachtung inwieweit es vertretbar ist, Menschen Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren vorallem in Bezug auf - Entscheidungsfreiheit - Missbrauch - Manipulation	"Da Nudging den Bürgerinnen und Bürgern immer eine Wahlfreiheit lässt, ist es mit der Freiheit der Bürgerinnen und vereinbar und stellt kein manipulatives	Zuordnung zu dieser Kategorie ist nur dann zulässig, wenn es um Verhaltensregulation in Beziehung zu ethischen Fragen geht wie Miss-

	- Transparenz	Marketing dar. Eine Missbrauchsgefahr besteht nicht."	brauch, Transparenz etc.
--	---------------	---	--------------------------

4.4. Festlegung und Auswahl des Datenmaterials

Bezogen auf die Forschungsfrage besteht die Grundgesamtheit aus allen Aussagen und Aufzeichnungen von Personen und Mitgliedern der Bundesregierung, die in die Planung, Gestaltung und Umsetzung von Strategien und Techniken eingebunden sind, die dazu dienen die österreichischen BürgerInnen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren. Aus dieser Grundgesamtheit erfolgte eine willkürliche Stichprobenziehung. Zum einen wurde der Interviewpartner aufgrund seiner Nähe zum Forschungsgegenstand gezielt ausgewählt, zum anderen werden gezielt Dokumente und mediale Berichterstattungen zum Thema analysiert. Das erhobene Datenmaterial erhebt somit nicht den Anspruch der Repräsentativität.

Das primäre Datenmaterial besteht somit aus einem transkribierten Experteninterview mit dem Vize-Dekan der Psychologischen Fakultät der Universität Wien Professor Dr. Erich Kirchler.

Dr. Kirchler ist als einer der Schirmherren des Regierungsprogramms „Motivierender Staat“ eingebunden, welches dazu eingerichtet wurde um Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich im Einklang mit den Regierungszielen selbst zu regulieren. (vgl. Auer 2015; [online])

Das sekundäre Datenmaterial besteht zum einen aus einem Interview mit Staatssekretär Harald Mahrer aus dem Magazin „Cooperativ“, dem die Koordination des Regierungsprogramms „Motivierender Staat“ obliegt, als auch einer medialen Berichterstattung zu den Plänen der Bundesministerin für Familien und Jugend Sophie Karmasin, die Verhaltensökonomie in der Familienpolitik anzuwenden gedenkt. Zuguterletzt zählt zu dem sekundären Datenmaterial auch eine Abhandlung des Vize- und Forschungsdekan der Rechtswissenschaftlichen Fakultät an der Karl-Franzens-Universität Graz, Prof. Dr. Stefan Storr, welcher die Thematik aus Sicht des österreichischen Verfassungsrechts beleuchtet.

4.5. Formale Charakteristika des Datenmaterials

Das Datenmaterial, welches im Rahmen der Inhaltsanalyse untersucht wird, liegt in schriftlicher Form vor. Das Interview wurde anhand der Diktierfunktion eines Mobiltelefons aufgezeichnet und anschließend entlang festgelegter Transkriptionsregeln mittels dem Computerprogramm "F5" transkribiert.

5. Ablauf der Untersuchung

Die Erhebung der Primärdaten erfolgte durch ein Experteninterview. Der Interviewpartner berät als Experte die Bundesregierung im Rahmen des Programms „Motivierender Staat“. Das Interview wurde mit Univ. Prof. Dr. Erich Kirchler, Vizedekan der psychologischen Fakultät der Universität Wien geführt. Kirchler ist einer der Experten, der die österreichische Bundesregierung in Sachen Nudging und Verhaltensökonomie berät.

Nach kurzem Email Verkehr bei dem ein entsprechender Termin für das Interview vereinbart wurde, fand dieses am 19. Oktober 2016 im Büro von Dr. Kirchler an der Universität Wien statt und dauerte in etwa vierzig Minuten.

Die Sekundärdaten wurden anhand von Onlinequellen entnommen.

Es wurde zudem versucht ein Experteninterview mit dem Büroleiter des Staatssekretärs Harald Mahrer zu erhalten. Dieser verwies auf den zuständigen Stv.-Büroleiter, welcher aber nicht auf die Email Anfragen antwortete. Siehe dazu ebenfalls den entsprechenden Email-Verkehr im Anhang D.

5.1. Datenerhebung und Aufbereitung

Das Experteninterview zur Primärdatenerhebung dient nicht nur zur weiteren Orientierung im Feld, sondern gemeinsam mit der Aufbereitung und Auswertung weiterer Sekundärdaten, als Grundlage für die Hypothesengenerierung. (vgl. Flick 2007; S. 218)

Der Kommunikationsprozess für das Experteninterview wurde via E-mailkorrespondenz dokumentiert und ist der Arbeit als Anhang D beigelegt.

Das Experteninterview wurde mit der Diktierfunktion eines Mobiltelefons aufgezeichnet und anschließend unter Einhaltung von definierten Transkriptionsregeln transkri-

biert. Das Transkript als auch die Audiodatei sind der Arbeit als Anhang B und C ebenfalls beigelegt.

Transkriptionsregeln (vgl. Mayring 2010; S. 55)

- Das Format ist Arial 12, Zeilenabstand 1,5.
- Vollständig und wörtlich transkribieren, Wiederholung und Unvollständigkeiten werden belassen.
- Äh, Ähm etc. wird weggelassen, Dialekt eingedeutscht.
- Auffälligkeiten wie Lachen oder besonderes Räuspern wird weggelassen.
- Andere nonverbale Äußerungen (z.B. mhm) werden, sofern sie für das inhaltliche Verständnis notwendig sind, in Klammer angegeben.
- Stellt der Interviewer eine Frage so wird der Frage das Wort INTERVIEWER vorangestellt.
- Wenn der Interviewte Antwortet wird der Antwort das Wort BEFRAGTER vorangestellt.

5.1.1 Interviewleitfaden

Der Interviewleitfaden orientiert sich anhand der Unterteilung an den unter Punkt 4.6. definierten, aus der theoriegeleiteten Fragestellung abgeleiteten fünf Kategorien, welche auch die Säulen des Kategoriensystems für die Auswertung des Datenmaterials darstellen.

Einführungsfrage

1. Was ist für sie der positivste, was der negativste Aspekt an einer Technik wie Nudging?

Merkmale von Nudging

2. Wie würden Sie Nudging allgemein definieren?
3. Sollen die Kosten, welches ein Individuum aufbringen muss um einen Nudge zu umgehen eher hoch oder eher niedrig angelegt sein?
4. Welches prominente Österreichische Beispiel fällt Ihnen als ein Beispiel für Nudging als erstes ein?
5. Die Verhaltensökonomie postuliert ja, dass die meisten Menschen eine ausgeprägte Verlustaversion haben, lässt sich mit Nudges diese Verlustaversion umgehen?

Nudging in der Regierungstätigkeit

6. Sind verhaltensökonomisch inspirierte Steuerungsinstrumente, wie Nudges, die Antwort auf eine Art Kontrollgesellschaft die zunehmend von den BürgerInnen als zu einengend wahrgenommen wird? Sind Nudges ein Versuch der Bundesregierung dem zu begegnen?
7. Geht es bei der Verhaltensregulierung im Sinne von Nudging um die Kontrolle und Eindämmung negativer Effekte die das Verhalten bestimmter Individuen für die Gesellschaft hat?
8. Setzt die österreichische Bundesregierung deshalb auf verhaltensökonomische Steuerungsinstrumente, weil Gesetze bei bestimmten Anwendungsgebieten im Rahmen des politischen Entscheidungsfindungsprozesses schwieriger durchzusetzen sind?
9. Wie würden sie die Kosten von Gesetzen zu den Kosten von Nudges in Relation setzen?
10. Dienen Nudges, welche zum Beispiel eingesetzt werden, damit Menschen ihre Vorsorgeuntersuchung öfter wahrnehmen, dazu um Kosten im Gesundheitssystem zu sparen und gleichzeitig die gesellschaftliche Gesundheit zu fördern?

Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesregierung

11. Inwiefern sollten die BürgerInnen in die Gestaltung von Nudges eingebunden werden?
12. Sind weiche Maßnahmen wie nudges relevant im Hinblick auf die Grundrechte?
13. Wie sollten Nudging Projekte der Regierung Ihrer Meinung nach demokratiepolitisch legitimiert und kontrolliert werden? Bzw. Muss der Staat das Setzen von Anreizen rechtfertigen?
14. Wie lassen sich Nudging Projekte mit dem Rechtsstaatlichen Prinzip der Verfassung in Einklang bringen?
15. Wird das Gewaltenteilende Prinzip durch Nudging Projekte nicht untergraben?
16. Sollte ein Bürger Ihrer Meinung nach ein Rechtsmittel gegen Nudges haben?

Wirkung von Nudging auf die Gesellschaft

17. Welche langfristigen Änderungen im sozialen Verhalten der Menschen einer Gesellschaft sind durch den Einsatz verhaltensökonomischer Instrumente zur Verhaltensregulation erwartbar?
18. Wie ist Ihrer Meinung nach die Wirkung von Nudges auf die Norm Internalisierung von BürgerInnen?
19. Sehen Sie durch Nudges auch potenziell negative Auswirkungen für die Gesellschaft?

Ethische Betrachtung von Nudging

20. Wie beurteilen Sie das Spannungsfeld zwischen Nudging und staatliche Bevormundung?
21. Unter welchen Bedingungen sind verhaltensökonomische Steuerungsinstrumente nachteilig für eine freie, demokratische Gesellschaft?
22. Unter welchen Voraussetzungen sind verhaltensökonomische Instrumente zur Verhaltensregulation mit den Menschen- und Grundrechten - wie etwa dem Recht auf freie Entfaltung der Persönlichkeit - vereinbar?

In der Interviewsituation und durch den Gesprächsverlauf kam es zu einer Abweichung bei den Interviewfragen sowie zu neuen Fragen, die sich aus dem Gesprächsverlauf heraus ergaben. Hätten noch weitere Experteninterviews stattgefunden, hätte der Interviewleitfaden jedenfalls entsprechend überarbeitet werden müssen.

5.2 Datenauswertung durch inhaltliche Strukturierung

Die Auswertung des primären und sekundären Datenmaterials erfolgte anhand der inhaltlichen Strukturierung im Rahmen der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring. Dabei werden relevante Themen, Inhalte oder Aspekte entlang eines zuvor definierten, theoriegeleiteten Kategoriensystems aus dem Datenmaterial extrahiert und dann in einem zweiten und dritten Schritt sukzessive reduziert und abstrahiert. Dieser Prozess orientiert sich dabei an den unter 5.2.1. skizzierten Regeln der Zusammenfassung nach Mayring.

5.2.1. Regeln der Zusammenfassung (Mayring 2010; S. 70)

Z1: Paraphrasierung

Z1.1: Streiche alle nicht (oder wenig) inhaltstragenden Textbestandteile wie ausschmückende, wiederholende, verdeutlichende Wendungen!

Z1.2: Übersetze die inhaltstragenden Textstellen auf eine einheitliche Sprachebene!

Z1.3: Transformiere sie auf eine grammatikalische Kurzform!

Z2: Generalisierung auf das Abstraktionsniveau

Z2.1: Generalisiere die Gegenstände der Paraphrasen auf die definierte Abstraktionsebene, sodass die alten Gegenstände in den neu formulierten impliziert sind!

Z2.2: Generalisiere die Satzaussagen (Prädikate) auf die gleiche Weise!

Z2.3: Belasse die Paraphrasen, die über dem angestrebten Abstraktionsniveau liegen!

Z2.4: Nimm theoretische Vorannahmen bei Zweifelsfällen zu Hilfe!

Z3: Erste Reduktion

Z3.1: Streiche bedeutungsgleiche Paraphrasen innerhalb der Auswertungseinheiten!

Z3.2: Streiche Paraphrasen, die auf dem neuen Abstraktionsniveau nicht als wesentlich inhaltstragend erachtet werden!

Z3.3: Übernehme die Paraphrasen, die weiterhin als zentral inhaltstragend erachtet werden (Selektion)!

Z3.4: Nimm theoretische Vorannahmen bei Zweifelsfällen zu Hilfe.

Z4: Zweite Reduktion

Z4.1: Fasse Paraphrasen mit gleichem (ähnlichem) Gegenstand und ähnlicher

Aussage zu einer Paraphrase (Bündelung) zusammen!

Z4.2: Fasse Paraphrasen mit mehreren Aussagen zu einem Gegenstand zusammen (Konstruktion/Integration)!

Z4.3: Fasse Paraphrasen mit gleichem (ähnlichem) Gegenstand und verschiedener

Aussage zu einer Paraphrase zusammen (Konstruktion/Integration)!

Z4.4 Nimm theoretische Vorannahmen bei Zweifelsfällen zu Hilfe!

5.2.2. Inhaltliche Strukturierung

Die Analysenmatrix, welche für die inhaltliche Strukturierung gebildet wurde, setzt sich aus den fünf Hauptkategorien zusammen, welche unter 4.3 aus der theoriegeleiteten Differenzierung der Forschungsfragen abgeleitet wurden. Diese wurden wiederum in Codes unterteilt um eine feinmaschige Extraktion zu ermöglichen. Danach wurde das Material in einem zweiten und dritten Schritt weiter abstrahiert und reduziert. Die Abstraktion orientiert sich zum einen auf die wesentlichen Punkte des Inhalts und zum anderen auf den Gesamtzusammenhang des Themas der Arbeit. Aus Gründen der Übersichtlichkeit, ist der erste Schritt, also die Datenauswertung anhand der Kodiermatrix unter Anhang A zu finden. Im Folgenden ist die erste und zweite Reduktion der ausgewerteten Daten angeführt.

5.2.3. Erste Reduktion

FALL A: Interview mit Prof. Dr. Erich Kirchler

Kategorie	Code	Nr.	Paraphrase	Generalisierung	1. Reduktion
K1: Merkmale von Nudging	A	1	Generiertes Wissen aus der Sozialpsychologie und Verhaltenswissenschaften wird angewendet um Menschen zu lenken und zu steuern.	Wissen wird angewandt um Menschen zu steuern	K1: Nudging ist eine kostengünstige und effiziente Technik die darauf abzielt im Sinne des Gemeinwohls, Menschen auf Basis von Erkenntnissen und unter Einsatz von, auf Tatsachen basierender Informationen, sowie anhand von Kommunikationsmitteln in Richtung eines intendierten Verhaltens zu lenken.
K1: Merkmale von Nudging	B	1	Wie Experimente gezeigt haben, kann man durch Framing die Risikoneigung beeinflussen.	Durch Framing wird die Risikoneigung beeinflusst	
K1: Merkmale von Nudging	B	2	Es muss immer eine Option vorhanden sein, dass dem Individuum die Möglichkeit lässt, das Gegenteil vom Nudge zu tun. Nudging basiert auf Betonung und Hervorhebung der	Die Wahlmöglichkeit um die Steuerung zu umgehen muss gegeben sein um d	

			vermeintlich besseren Option und durch Motivationsanreize diese zu wählen.		
K1: Merkmale von Nudging	B	3	Wenn es keine Alternative gibt ist es kein Nudge sondern Zwang.	Ohne Wahlmöglichkeit handelt es sich um Zwang	
K1: Merkmale von Nudging	B	4	Beim Nudging müssen behauptete Fakten der Wahrheit entsprechen. Die Kennzeichnung eines Nudges hebt die Wirksamkeit des Nudges nicht auf.	Die Kommunikation beim Nudging muss auf Tatsachen beruhen	
K1: Merkmale von Nudging	C	1	Es wird zwar wie auch bei Gesetzen Top-Down die Richtung vorgegeben, doch das Individuum hat dennoch die Wahl sich gegen diese Richtung zu entscheiden.	Trotz Top-Down Vorgabe eines Verhaltens, hat der Adressat eine Wahlfreiheit	
K1: Merkmale von Nudging	C	2	Nudging ist negativ, wenn Nudges nicht zum Wohle der Gesellschaft sondern zum Wohle desjenigen der nudgt eingesetzt wird.	Positives Nudging wird zum Wohle der Gesellschaft eingesetzt	
K1: Merkmale von Nudging	D	1	Nudging hat sehr geringe bis gar keine Kosten im Gegensatz zu den, oftmals großen, erzielten Effekten.	Mit Nudging kann mit geringen Kosten große Wirkung erzielt werden	
K2: Nudging in der Regie-	A	1	Nudging kann eine Antwort auf Überregulierung sein.	Nudging ist eine Alternative zur Überregulierung	K2: Nudging ist eine, gegenüber Ge- und Verboten,

regierungstätigkeit					Möglichkeit BürgerInnen entlang von Regierungszielen zu steuern ohne neue Gesetze und Verordnungen zu machen. Die österreichische Bundesregierung lässt sich dabei von Experten beraten um Verhaltensweisen in verschiedenen Bereichen durch Nudging zu beeinflussen. Transparentes Nudging ermöglicht zudem politische Kontrolle.
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	A	2	Nudging kann in bestimmten Bereichen eine Antwort auf Gesetze sein, mit denen alle in eine bestimmte Richtung gedrängt werden.	Nudging kann eine Alternative zu Gesetzen sein	
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	A	3	Das erklärte Ziel von Nudging auf Regierungsebene ist zu lenken ohne noch mehr Gesetze als ohnehin schon zu erlassen.	Das Ziel der Bundesregierung ist zu lenken ohne zusätzliche Gesetze zu machen	
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	A	4	Nudging wird eingesetzt um Verhaltensweisen in Bezug auf Gesundheit, Umweltbewusstsein oder Steuermoral im Sinne der Regierung zu beeinflussen.	Die BürgerInnen sollen entlang von Regierungszielen gelenkt werden	
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	A	5	Nudging kann verwendet werden um politische Ziele außerhalb des Gesetzgebungsprozesses zu erreichen. Das wäre dann aber kein transparentes Nudging.	Intransparentes Nudging kann angewendet werden um politische Kontrolle zu umgehen	
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	B	1	Es gibt einen Expertenbeirat der die Bundesregierung bei verschiedenen Themen zu Nudging berät.	Die Bundesregierung wird von Nudging-Experten beraten	
K3: Verhältnis von Nudging zu	A	1	Ein Beirat welcher die Nudging-Initiativen der Bundesregierung auf Verfassungsprinzipien prüft wäre	Ein Beirat sollte die Nudging-Initiativen der Bundesregierung auf Verfassungsmäßigkeit	K3: Beim Nudging, egal ob auf Basis eines Gesetzes oder nicht, muss immer die Wahl-

den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesregierung			sinnvoll.	prüfen	freiheit ermöglichen, sonst ist es kein Nudging. Zudem sollte es bei ethischen Wertekonflikten, wie etwa Fragen zu Leib und Leben, eine öffentliche Diskussion über die Anwendung von
K3: Verhältnis von Nudging zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesregierung	B	1	Bei einem Nudge gibt es immer die Alternative, das gewünschte Verhalten abzulehnen. Sonst ist es Zwang.	Ein Nudge ohne die Möglichkeit diesen zu Umgehen ist Zwang	Nudges geben. Schließlich sollte ein unabhängiger Beirat, die Nudging-Initiativen der Bundesregierung auf Verfassungsmäßigkeit prüfen und auf eine korrekte Anwendung diesbezüglich achten.
K3: Verhältnis von Nudging zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesregierung	C	1	Wenn es um ethische Themen geht bei denen Nudging zum Einsatz kommen soll, sollte es darüber eine breite Diskussion geben.	Öffentliche Diskussion sollte bei ethisch Fragwürdigem Nudging stattfinden	

gierung					
K3: Ver- hältnis von Nudging zu den Verfas- sungs- prinzi- pien der öster- reichi- schen Bun- desre- gierung	C	2	Dort wo es Wertekonflikte gibt in Bezug auf sensible Bereiche die vor allem Leib und Leben betreffen sollte offen diskutiert werden ob eine Gesellschaft das möchte.	Gesellschaft sollte bei Nudging das Leib und Leben betrifft bestimmen ob sie das möchte	
K3: Ver- hältnis von Nudging zu den Verfas- sungs- prinzi- pien der öster- reichi- schen Bun- desre- gierung	D	1	Wenn der Gesetzgeber ohnehin bereits eine bestimmte Verhaltensweise vorgesehen hat, ist auch nudging in diese Richtung unbedenklich. Im Sinne eines transparenten Nudging können Interessenskonflikte aufgedeckt und darüber diskutiert werden.	Nudging als Exekution von bereits definierten Ge- und Verboten ist unbedenklich	
K4: Wir- kung von Nudging auf die Ge- sell- schaft	A	1	Der Vorteil beim Nudging im Gegensatz zu Gesetzen liegt in der freien Wahl, sich auch nicht nudgen zu lassen.	Vorteil von Nudging zu Gesetzen liegt in der Wahlfreiheit	K4: Nudges lassen im Vergleich zu Gesetzen eine Wahlfreiheit und sind zudem unaufdringlicher. Da ein Nudge nur dann ein Nudge ist

K4: Wirkung von Nudging auf die Ge- sell- schaft	A	2	Nudging ist im Gegensatz zu Gesetzen unaufdringlicher und sanfter.	Nudging ist im Gegensatz zu Gesetzen un- aufdringlicher und sanfter.	wenn er auch wirkt, ist die Wirk- samkeitsevaluie- rung zentral. Lan- gristig wirksame Nudges können, je nach Wirkung des Feedbacks bei einer Entschei- dungswahl, zu ei- ner Internalisie- rung der neuen Norm in einer Ge- sellschaft führen
K4: Wirkung von Nudging auf die Ge- sell- schaft	B	1	Eine laufende empirische Überprüfung von Nudges ist essentiell. Ein Nudge der nichts wirkt ist kein Nuge mehr.	Die laufende Evaluierung der Wirksamkeit von Nudges ist es- sentiell	
K4: Wirkung von Nudging auf die Ge- sell- schaft	B	2	Die empirische Evaluierung ist deshalb so wichtig, weil Nudges auf verschiedene Bevölkerungssegm- ente entsprechend eingestellt werden muss.	Nur durch Evalu- ierung lässt sich die Wirksamkeit von Nudges beim Individuum steigern	
K4: Wirkung von Nudging auf die Ge- sell- schaft	C	1	In bestimmten Bereichen kann ein Gewohnheitseffekt durch Nudging erfolgen. In anderen braucht es sicher laufend neue Nudges, da sich diese auch wieder abschwächen können.	Eine Internalisie- rung von Nor- men durch die Gesellschaft kann durch Nudging geför- dert werden	
K4: Wirkung von Nudging auf die Ge- sell-	C	2	Das Feedback ist beim Nudging ein entscheidender Aspekt. Je nachdem wie wichtig das Feedback ist, damit ein Verhalten zur Gewohnheit wird, je	Das Feedback ist für die Inter- nalisierung von Nudging ein Schlüsselkriteri- um	

schaft			wichtiger ist es vermutlich, dieses Feedback laufend zu erneuern. Das bedarf aber empirischer Überprüfung.		
K5: Ethische Betrachtungen von Nudging	A	1	Beim Nudging muss es sehr leicht möglich sein für den Einzelnen das Gegenteil zu tun, sonst ist es Manipulation.	Kann das Individuum sich nicht gegen den Nudge entscheiden ist es Manipulation	K5: Nudging will Verhalten korrigieren aber nicht bevormunden. Dazu muss das Individuum die Wahl haben den Nudge zu umgehen, je höher der Aufwand ist das zu tun, je näher ist man in der Manipulation. Die Grenzen zwischen Nudging und Manipulation sind leider oft schwer zu erkennen, daher ist Transparenz essentiell.
K5: Ethische Betrachtungen von Nudging	A	2	Je höher der Aufwand eines Einzelnen ist, einen Nudge zu umgehen, je näher ist man an der Manipulation.	Je höher der Aufwand eines Einzelnen ist, einen Nudge zu umgehen, je näher ist man an der Manipulation.	
K5: Ethische Betrachtungen von Nudging	A	3	Transparenz ist ein entscheidender Aspekt beim Nudging. Es muss völlig klar kommuniziert werden was gewünscht wird.	Transparenz ist essentiell beim Nudging	
K5: Ethische Betrachtungen von Nudging	A	4	Die Grenzen zwischen Nudging für das Gemeinwohl und Manipulation sind nicht so scharf wie man es gerne hätte.	Grenzen zwischen Nudging und Manipulation oft schwer zu erkennen	
K5: Ethische	B	1	Nudging befindet sich an der Grenze zur Bevormundung.	Nudging will Verhalten korri-	

sche Betrachtungen von Nudging			Das Ziel besteht jedenfalls darin, Verhalten zu korrigieren.	gieren aber nicht bevormunden	
K5: Ethische Betrachtungen von Nudging	B	2	Sobald es keine Alternativen gibt ist es kein Nudge und damit in jedem Fall eine Bevormundung.	Bevormundung ist dann gegeben wenn keine Alternative gegeben ist	

FALL B: Interview mit Staatssekretär Harald Mahrer

Kategorie	Code	Nr.	Paraphrase	Generalisierung	1. Reduktion
K1: Merkmale von Nudging	A	1	Motivationsreize taugen für die Orientierungshilfe persönlicher Entscheidungen oft mehr als der Zwang durch Gesetze	Motivationsreize taugen für die Orientierungshilfe persönlicher Entscheidungen oft mehr als der Zwang durch Gesetze	K1: Motivation ist bei persönlichen Entscheidungen oft besser als Zwang
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	A	1	Motivieren statt regulieren soll eine sanfte Art der Lenkung entlang staatlicher Ziele sein	Motivieren statt regulieren soll eine sanfte Art der Lenkung entlang staatlicher Ziele sein	
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	A	2	Motivationsreize taugen für die Orientierungshilfe persönlicher Entscheidungen oft mehr als der Zwang	Motivationsreize taugen für die Orientierungshilfe persönlicher	K2: Das Ziel der österreichischen Bundesregierung besteht darin, durch Motivations-

tigkeit			durch Gesetze	Entscheidungen oft mehr als der Zwang durch Gesetze	anreize Menschen kostengünstiger und effizienter zu steuern als durch Gesetze
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	B	1	Unter dem Dachprogramm „Motivierender Staat“ entstehen in mehreren Ministerien Pilotprojekte zur Effizienzsteigerung, Kostenreduktion und der Vermeidung von negativen Effekten durch das Verhalten Einzelner	Die österreichische Bundesregierung will durch Nudging Menschen richtig, effizient und kostengünstig steuern	
K3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesverfassung					
K4: Wirkung von Nudging auf die Gesellschaft	A	1	Motivieren statt regulieren soll eine sanfte Arte der Lenkung durch den Staat sein	Motivieren statt regulieren soll eine sanfte Arte der Lenkung durch den Staat sein	K4: Die BürgerInnen sollen durch Nudging sanft gelenkt werden. Auf Basis einer laufenden Evaluierung
K4: Wirkung von Nudging auf die Gesellschaft	B	1	Die Evaluierung der Projekte ist essentiell für die Entscheidung ob diese weitergeführt werden oder nicht.	Die Ergebnisse der Evaluierung entscheiden darüber ob die Projekte weitergeführt werden oder	über die Wirksamkeit von Projekten wird entschieden, welche Projekte weitergeführt werden.

				nicht	
K5: Ethische Betrachtungen von Nudging					

FALL C: Bericht zu den Plänen der Bundesministerin Sophie Karmasin bezüglich der Anwendung von Verhaltensökonomie in der Familienpolitik

Kategorie	Code	Nr.	Paraphrase	Generalisierung	1. Reduktion
K1: Merkmale von Nudging	A	1	Da der Mensch oft nicht rational handelt, sind durch evidenzbasierte Maßnahmen der Psychologie und Verhaltensökonomie schneller, bessere Ergebnisse zu erzielen.	Durch Nudging soll irrationales Handeln von Individuen minimiert werden	K1: Durch Nudging soll irrationales Handeln von Individuen minimiert werden
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	B	1	Das Ziel der Regierung: Durch Motivation soll die Väterbeteiligung in der Kinderbetreuung und die Familienfreundlichkeit am Arbeitsplatz erhöht, sowie die Rückkehr nach der Karenz in den Beruf beschleunigt werden	Die österreichische Bundesregierung will durch Nudging BürgerInnen zu bestimmten, von der Regierung definierten Verhalten bewegen	K2: Die österreichische Bundesregierung will BürgerInnen durch Nudging kostensparend und effizient lenken
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit Regierungsziele	B	2	Die antragslose Familienbeihilfe, den Partnerschaftsbonus oder die Beratungsbriefe zum beruflichen Wiedereinstieg wurden bereits als Nudging Projekte umgesetzt	Die antragslose Familienbeihilfe, den Partnerschaftsbonus oder die Beratungsbriefe zum beruflichen Wiedereinstieg wurden bereits	

				als Nudging Projekte umgesetzt	
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	B	1	Unter dem Dachprogramm „Motivierender Staat“ entstehen in mehreren Ministerien Pilotprojekte zur Effizienzsteigerung, Kostenreduktion und der Vermeidung von negativen Effekten durch das Verhalten Einzelner	Durch Nudging soll kostensparend und effizient ein bestimmtes Verhalten von BürgerInnen erzielt werden	
K3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesverfassung					
K4: Wirkung von Nudging auf die Gesellschaft	A	1	Die Regierung behauptet, dass Studien zeigen, dass richtig gesetzte Motivationsanreize in bestimmten Bereichen besser wirken als Gesetze	Studien attestieren Nudges in bestimmten Bereichen bessere Wirksamkeit als Gesetze	K4: In bestimmten Bereichen kann durch Nudging ein besseres Ergebnis erzielt werden als durch Gesetze, Nudging soll diese aber nicht ersetzen, sondern ergänzen. Erkenntnisse die durch Evaluation abgesichert werden, sollen so politisches Handeln bereichern.
K4: Wirkung von Nudging auf die Gesellschaft	A	2	Klassische politische Instrumente wie gesetzliche Anreize sollen nicht ersetzt werden, eher ergänzt durch neue Formen staatlicher Lenkung	Nudging soll aber nur ergänzend zur gesetzlichen Lenkung eingesetzt werden	
K4: Wirkung von Nudging	B	1	Erkenntnisse und Evaluation sollen das politische Handeln	Erkenntnisse und Evaluation sollen das	

auf die Gesellschaft			Bereichern	politische Handeln bereichern	
----------------------	--	--	------------	-------------------------------	--

FALL D: Abhandlung von Prof. Dr. Stefan Storr

Kategorie	Code	Nr.	Paraphrase	Generalisierung	1. Reduktion
K1: Merkmale von Nudging					
K2: Nudging in der Regierungstätigkeit	A	1	Der Staat steuert mittlerweile nicht mehr nur direkt sondern auch indirekt und begreift den Bürger nicht mehr nur als Regelungsadressaten sondern setzt auf dessen Eigenverantwortung.	Der Staat steuert mittlerweile auch indirekt durch die Eigenverantwortung des Bürgers	K2: Der Staat steuert mittlerweile auch indirekt durch die Eigenverantwortung des Bürgers
K3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesregierung	B	1	Die Urheberschaft der Maßnahme muss angegeben werden. Der Bürger soll die Glaubwürdigkeit der Maßnahme beurteilen können und er muss wissen auf welchem Rechtsweg er sich gegen derartige Steuerungsmaßnahmen gerichtlich zu wehren kann.	Die Urheberschaft der Nudging Maßnahmen muss angeführt werden, genauso die Information, auf welchem Rechtsweg sich der Bürger wehren kann	K3: Nudging Maßnahmen der Regierung verstoßen nicht per se gegen die Grundrechte, da Informationshandeln prinzipiell weniger in die Grundrechte eingreifen als Ge- oder Verbote. Dennoch muss der Staat
K3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der	E	3	Der Staat muss abstrahieren und generalisieren und bei Nudging die Wirkung auf den Einzelnen als auch auf die Allgemeinheit berücksichtigen.	Staat muss Spagat schaffen zwischen Generalisierung für die Allgemeinheit und Individualisierung bei der An-	eine Konvergenz zwischen Allgemein- und individuellem Wohl herstellen, weshalb Transparenz und rechtliche Abwehrmaßnahmen bei Nudging Maß-

österreichischen Bundesregierung				wendung von Nudging-Maßnahmen	nahmen gegeben sein müssen
K3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesregierung	F	1	Die Grundrechte schließen Kommunikationsmaßnahmen des Staates nicht aus.	Die Grundrechte schließen Kommunikationsmaßnahmen des Staates nicht aus.	
K3: Nudging im Verhältnis zu den Verfassungsprinzipien der österreichischen Bundesregierung	F	2	Informationshandeln des Staates greift prinzipiell schon weniger in Grundrechte ein als Gebote und Verbote.	Informationshandeln des Staates greift prinzipiell schon weniger in Grundrechte ein als Gebote und Verbote.	

5.2.4. Zweite Reduktion

Fall	Kategorie		Generalisierung	1. Reduktion
A	K 1	Nudging ist eine kostengünstige und effiziente Technik die darauf abzielt im Sinne des Gemeinwohls, Menschen auf Basis von Erkenntnissen und unter Einsatz von, auf Tatsachen basierender Informationen, sowie anhand von Kommunikationsmitteln in Richtung eines intendierten Verhaltens zu lenken.	Nudging ist kostengünstig, effizient Soll im Sinne des Gemeinwohls eingesetzt werden Soll Menschen zu einem bestimmten Verhalten bewegen	Nudging ist eine kostengünstige, effiziente Maßnahme um Menschen im Sinne des Gemeinwohls, mittels Motivation zu einem bestimmten Verhalten zu bewegen mit dem Ziel irrationales Handeln zu minimieren
B	K 1	Motivation ist bei persönlichen Entscheidungen oft besser als Zwang	Motivation ist oftmals besser als Zwang	
C	K 1	Durch Nudging soll irrationales Handeln von Individuen minimiert werden	Irrationales Handeln von Individuen soll minimiert werden	
D	K1			
A	K2	Nudging ist eine, gegenüber Ge- und Verboten, Möglichkeit BürgerInnen entlang von Regierungszielen zu steuern	Die österreichische Bundesregierung steuert BürgerInnen durch Nudging als Alternative zu Ge- und Verboten	Die österreichische Bundesregierung setzt Nudging ein, um das Verhalten von BürgerInnen effizienter und kostengünstiger zu steuern, indem an die Eigenverantwortung des Individuums

		ohne neue Gesetze und Verordnungen zu machen. Die österreichische Bundesregierung lässt sich dabei von Experten beraten um Verhaltensweisen in verschiedenen Bereichen durch Nudging zu beeinflussen. Transparentes Nudging ermöglicht zudem politische Kontrolle.		appelliert wird.
B	K2	Das Ziel der österreichischen Bundesregierung besteht darin, durch Motivationsanreize Menschen kostengünstiger und effizienter zu steuern als durch Gesetze	Das Ziel der österreichischen Bundesregierung besteht darin, BürgerInnen effizienter und kostengünstiger zu lenken	
C	K2	Die österreichische Bundesregierung will BürgerInnen durch Nudging kostensparend und effizient lenken		
D	K2	Der Staat steuert mittlerweile auch indirekt durch die Ei-	Indirekte staatliche Steuerung durch appellieren an die Eigenverantwortung	

		genverantwortung des Bürgers	des Individuums	
A	K3	Beim Nudging, egal ob auf Basis eines Gesetzes oder nicht, muss immer die Wahlfreiheit gegeben sein, sonst ist es kein Nudging. Zudem sollte es bei ethischen Wertekonflikten, wie etwa bei Fragen zu Leib und Leben, eine öffentliche Diskussion über die Anwendung von Nudges geben. Schließlich sollte ein unabhängiger Beirat, die Nudging-Initiativen der Bundesregierung auf Verfassungsmäßigkeit prüfen und auf eine korrekte Anwendung diesbezüglich achten.	Nudging Maßnahmen, welche in Bereichen angewendet werden sollen die ethische Wertekonflikte betreffen, sollten öffentlich diskutiert werden. Auch sollte ein unabhängiger Beirat die Nudging-Initiativen der Bundesregierung überwachen	Obwohl Nudging geringer gegen Grundrechte verstoßen als Ge- und Verbote, muss zum Einen Transparenz, etwa in Form eines Transparenzbeirates, gegeben sein, um beispielsweise Rechtsmittel zu ermöglichen und zum anderen sollte beim Einsatz von Nudging in ethisch heiklen Bereichen, eine öffentliche Debatte zur Legitimation beitragen.
B	K3			
C	K3			
D	K3	Nudging Maßnahmen der Regierung verstoßen nicht per	Nudging verstoßen in geringerem Ausmaß gegen Grundrechte wie Ge- oder	

		se gegen die Grundrechte, da Informationshandeln prinzipiell weniger in die Grundrechte eingreifen als Ge- oder Verbote. Dennoch muss der Staat eine Konvergenz zwischen Allgemein- und individuellem Wohl herstellen, weshalb Transparenz und rechtliche Abwehrmaßnahmen bei Nudging Maßnahmen gegeben sein müssen	Verbote, dennoch ist Transparenz notwendig um dem Bürger Rechtsmittel zu ermöglichen	
A	K4	Nudges lassen im Vergleich zu Gesetzen eine Wahlfreiheit und sind zudem unaufdringlicher. Da ein Nudge nur dann ein Nudge ist wenn er auch wirkt, ist die Wirksamkeitsevaluierung zentral. Langfristig wirksame Nudges können, je nach Wirkung des Feedbacks bei einer Entscheidungswahl, zu	Nudging ist unaufdringlicher als Ge- und Verbote da sie dem Individuum eine Wahlfreiheit lassen. In bestimmten Bereichen können Nudges langfristig zu einer Norm Internalisierung führen.	Nudges werden als zusätzliches politisches Instrument neben Ge- und Verboten eingesetzt. Sie müssen laufend evaluiert werden um zu sehen ob sie wirken. Wenn sie wirken, können sie langfristig zur Norm Internalisierung von BürgerInnen beitragen.

		einer Internalisierung der neuen Norm in einer Gesellschaft führen		
B	K4	Die BürgerInnen sollen durch Nudging sanft gelenkt werden. Auf Basis einer laufenden Evaluierung über die Wirksamkeit von Projekten wird entschieden, welche Projekte weitergeführt werden.	Evaluierung ist zentral um die Wirksamkeit von Nudging zu überprüfen. Nur wirksame Nudges sind Nudges.	
C	K4	In bestimmten Bereichen kann durch Nudging ein besseres Ergebnis erzielt werden als durch Gesetze, Nudging soll diese aber nicht ersetzen, sondern ergänzen. Erkenntnisse die durch Evaluation abgesichert werden, sollen so politisches Handeln bereichern.	Nudging soll als zusätzliches politisches Steuerungsinstrument eingesetzt werden, nicht um Ge- oder Verbote zu ersetzen was oft auch gar nicht möglich ist.	
D	K4			
A	K5	Nudging will Verhalten korrigieren aber nicht bevormunden. Dazu muss das Indi-	Das Ziel von Nudging ist Verhaltensregulation ohne zu bevormunden. Der Bürger muss mit geringem Aufwand	Ist der Aufwand für das Individuum zur Umgehung des Nudges zu hoch, handelt es sich bereits um Manipulation und nicht mehr um Nudging.

		viduum die Wahl haben den Nudge zu umgehen, je höher der Aufwand ist das zu tun, je näher ist man in der Manipulation. Die Grenzen zwischen Nudging und Manipulation sind leider oft schwer zu erkennen, daher ist Transparenz essentiell.	seinerseits die Möglichkeit haben den Nudge zu umgehen.	
B	K5			
C	K5			
D	K5			

5.3. Interpretation und zusammenfassende Diskussion

Das erhobene und ausgewertete Datenmaterial, welches nicht den Anspruch auf Repräsentativität erhebt, zeigt, dass Nudging als Technik, um BürgerInnen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich entlang von Regierungszielen selbst zu motivieren, traditionelle politische Techniken wie Ge- und Verbote nicht ersetzen können oder auch sollen, sondern als zusätzliches, ergänzendes politisches Instrument zur kostengünstigen und effizienten Steuerung menschlichen Verhaltens ein gewisses Potenzial zu haben scheint, welches durch eine stetige empirische Evaluation der eingesetzten Nudges auch laufend nachgewiesen werden muss. Ein Nudge appelliert daher in seiner Wirkungsweise durch kluge Entscheidungsarchitektur, welche auf Erkenntnissen der Psychologie, der Verhaltensökonomik und der Kommunikationswissenschaft beruht, primär an die Eigenverantwortung des Individuums sich für ein bestimmtes Handeln zu entscheiden, wobei dem Individuum letztendlich immer die Wahl gelassen wird, diese Handlungsempfehlung auch abzulehnen. Somit greifen derartige Techniken weit weniger in die verfassungsgegebenen Grundrechte ein, als etwa Ge- und Verbote, deren Konsequenz bei Nichtbefolgung eines angestrebten Verhaltens eine Strafe ist. Und dennoch ist eine intransparente Anwendung von Nudging kein Nudging, sondern schlicht Manipulation. Es ist daher unabdinglich,

dass eine neuartige Technik wie Nudging, wenn sie im Rahmen der Regierungstätigkeit eingesetzt werden soll, vollumfänglich transparent sein muss. Im Idealfall werden Anwendungsbereiche, als auch die angewandte Entscheidungsarchitektur, welche die Grundlage eines Nudges darstellt, von einem unabhängigen Expertengremium überwacht und regelmäßig auf Verfassungsmäßigkeit überprüft. Nicht zuletzt bedarf die Anwendung derartiger Techniken in jenen Bereichen, in denen es um ethisch heikle Angelegenheit geht – wie etwa Leib und Leben – in jedem Fall einer breiten öffentlichen Debatte, ob in diesen Bereichen Nudging eingesetzt werden soll oder nicht.

Nach dieser interpretativen Zusammenfassung der Ergebnisse der Auswertung des primären und sekundären Datenmaterials folgt im nächsten, abschließenden Schritt die Einordnung von Nudging in einen breiteren theoretischen Kontext entlang Foucault's Gouvernmentalität und der Neuen Erwartungstheorie anhand der Beantwortung der beiden zentralen Forschungsfragen.

6. Beantwortung der Forschungsfragen und Hypothesengenerierung

Nachfolgend erfolgt die Beantwortung der beiden Forschungsfragen. Die ausdifferenzierten Teilfragen wurden dazu der jeweiligen Hauptforschungsfrage entsprechend zugeordnet. Jene Teilfragen, welche durch die Arbeit nicht oder nur unzureichend beantwortet werden konnten, wurden zur Bildung der Hypothesen herangezogen.

6.1. Beantwortung Forschungsfrage 1:

Versucht die österreichische Bundesregierung durch Entscheidungsarchitektur, basierend auf den Erkenntnissen der Verhaltensökonomie wie dem Status-Quo-Bias oder Framing, die BürgerInnen dahingehend zu beeinflussen, dass diese ihr Verhalten insofern regulieren, als dass damit die Regierung ihre strategischen Ziele entlang zentraler Kriterien der neoliberalen politischen Rationalität wie Effizienz- und Wettbewerbssteigerung, Eigenverantwortung oder Kostenreduzierung erreichen kann?

Foucault macht im Rahmen seiner Gouvernmentalität die neoliberale politische Rationalität am Primat der Wettbewerbsfähigkeit fest. Einhergehend mit der Notwendig-

keit der Aufrechterhaltung dieser Wettbewerbsfähigkeit steht auf gesamtstaatlicher Ebene sowohl Effizienz und Kostenreduktion, als auch die Bewahrung des Humankapitals des Staates im Vordergrund, da dieses essentiell für den Wettbewerb mit anderen Staaten ist. Da jedoch das Gesellschaftsbild der neoliberalen politischen Rationalität davon ausgeht, dass jedes Individuum letztlich zum Unternehmer seiner selbst wird und damit das autonome Selbst unabhängig von jeglicher Bevormundung walten soll um sich selbst im Wettbewerb zu behaupten, benötigt die Regierung zunehmend andere Techniken als Zwang und Bevormundung um das Individuum entlang bestimmter staatlicher Ziele, welche sich aus der neoliberalen politischen Rationalität ableiten, zu lenken. Die Divergenz, die somit zwischen Gesamtstaatlichen Zielen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit auf der einen Seite und den individuellen Zielen der BürgerInnen auf der anderen Seite besteht, soll mithilfe von Techniken zur Selbstregulation überbrückt werden, um die BürgerInnen unter Wahrung ihrer Autonomie weiterhin steuern zu können. (vgl. Foucault 1979, S. 193-202)

Die Neue Erwartungstheorie, welche die theoretische Grundlage der Verhaltensökonomie darstellt, hat Erkenntnisse erbracht, welche gemeinsam mit Erkenntnissen der Psychologie und der Soziologie, den Prozess rund um eine Entscheidung eines Individuums zu erklären versucht. Auf Basis dieser Erkenntnisse wurde von Thaler und Sunstein (2008) die Technik der Entscheidungsarchitektur für die Regierungstätigkeit wiederentdeckt, welche sie unter den Begriff Nudging subsumierten. Und auch wenn Nudging in der Wirtschaft schon lange, wenn auch nicht unter dem Begriff Nudging, zum Repertoire gehört, so haben durch Thaler und Sunstein auch Regierungen das Potenzial erkannt, um mithilfe von Entscheidungsarchitektur die Divergenz zwischen individueller Freiheit des Einzelnen und der Notwendigkeit der Regierung dafür zu sorgen, gesamtstaatliche Ziele im Sinne der Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen, zu verringern.

Denn, folglich der neoliberalen politischen Rationalität, muss der Staat, um im Wettbewerb mit anderen Staaten bestehen zu können, fit sein. Diese Fitness bezieht sich einerseits auf die größtmögliche Performance der Produktionsfaktoren, weshalb dafür zu sorgen ist, dass das Humankapital stetig verbessert und erhalten bleibt und andererseits auf eine sukzessive Reduktion der Kosten um ein gedeihliches Marktumfeld laufend finanzieren zu können. Um dieses gedeihliche Marktumfeld zu gestalten und finanzieren zu können, für das die Verbesserung und Erhaltung des Humankapitals essentiell ist, bedarf es Techniken, die zum einen die Verhaltensregulation

des Individuums ermöglicht, zum anderen aber die Ge- und Verbotslast nicht zu erdrückend werden lassen, sondern dem Individuum Autonomie gewährt. (vgl. Lemke, Krasmann, Bröckling 2000, S. 26-29)

Die Beantwortung der Teilfragen zur Forschungsfrage 1:

Wie genau definiert man einen Nudge, also jemand anderen mittels Entscheidungsarchitektur dazu zu motivieren, sich selbst zu regulieren?

Nudging ist eine kostengünstige, effiziente Maßnahme um Menschen im Sinne des Gemeinwohls, mittels Motivation zu einem bestimmten Verhalten zu bewegen mit dem Ziel irrationales Handeln zu minimieren.

Welches Ziel verfolgt die Bundesregierung, mittels verhaltensökonomischer Entscheidungsarchitektur die Menschen zu motivieren sich selbst zu regulieren?

Die österreichische Bundesregierung setzt Nudging ein, um das Verhalten von BürgerInnen effizienter und kostengünstiger zu steuern, indem an die Eigenverantwortung des Individuums appelliert wird.

Geht es der Bundesregierung um Bewahrung und Verbesserung von Humankapital?

Die österreichische Bundesregierung setzt Nudging im gesundheitspolitischen Bereich ein, aber auch im familienpolitischen Bereich oder auch im umweltpolitischen Bereich. Am Beispiel des Nudging im Rahmen der Organspende wird die Bewahrung und Verbesserung von Humankapital wohl am deutlichsten. Aber auch die Bemühungen der Regierung mittels Nudging, Väter davon zu Überzeugen in Karenz zu gehen, zählt in die Verbesserung von Humankapital ein genauso wie Nudging zur Verbesserung der Umweltbedingungen.

Wie ist die Strategie der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren, Im Verhältnis zu Zielen wie Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung zu bewerten?

Nudging gilt als äußerst effizient und kostenarm in Relation zu den erzielten Effekten. Das zeichnet auch einen Nudge per se aus, mit so geringem Aufwand wie möglich, den größtmöglichen Effekt zu erzielen. Von diesem Aspekt her liegt der Fokus der Bundesregierung klar auf Kosteneinsparung bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung in der Verhaltenssteuerung von BürgerInnen.

Wie ist die Strategie der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren, im Verhältnis zur Eindämmung negativer externer Effekte, welche durch Verhalten von Individuen entstehen, zu bewerten?

Das Ziel von Nudging besteht darin, ein bestimmtes, von demjenigen, von dem der Nudge ausgeht, intendiertes Verhalten zu erzielen. Dieses Verhalten wird versucht zu erreichen, indem Menschen durch Entscheidungsarchitektur die Entscheidung für dieses Verhalten unter Anwendung von Kommunikationsmaßnahmen schmackhafte gemacht werden. Die österreichische Bundesregierung versucht zum Beispiel durch die Anhebung der Steuer auf Tabakwaren, die Menschen nachdrücklich dazu zu motivieren, weniger zu rauchen. Die negativen externen Effekte, die somit durch das Verhalten von rauchenden Individuen entstehen, sollen somit eingedämmt werden.

Die Forschungsfrage 1 kann somit angesichts der Ergebnisse dieser Arbeit mit JA beantwortet werden.

6.2. Beantwortung Forschungsfrage 2:

Wie ist der Einsatz von Techniken durch die österreichische Bundesregierung, im Rahmen derer BürgerInnen mittels Entscheidungsarchitektur motiviert werden, sich zur Erreichung von Regierungszielen selbst zu regulieren, entlang der Subjekt-Herrschaftsbeziehung insbesondere im Bezug auf das Demokratische-, das Rechtsstaatliche- und das Gewaltenteilende Prinzip der Verfassung der Republik Österreich zu bewerten?

Foucaults Verständnis eines Subjekt-Herrschafts-Verhältnisses, bezieht sich primär auf die Regierung als Aktivität und erst sekundär als Souveränität. Diese Regierungsaktivität formt nicht nur die Beziehung zu sich selbst, sondern auch die Beziehung innerhalb sozialer Institutionen und Gemeinschaften als auch die Beziehung zwischen exekutiver Gewalt und den BürgerInnen. (vgl. Gordon 1991, S. 2-3) Diese Subjekt-Herrschafts-Verhältnis der Republik Österreich wird grundlegend durch die Bundesverfassung geregelt. Diese beinhaltet neben den Grundrechten auch grundlegenden Prinzipien wie unter anderem das Demokratische,- das Rechtsstaatliche- und das Gewaltenteilende Prinzip. (vgl. Bundes-Verfassungsgesetz 2016; [online])

Gerade die letztgenannten sind im Bezug auf Nudging von besonderer Bedeutung. Denn die Ergebnisse der Datenanalyse haben ergeben, dass Nudging als Regierungstechnik zur Verhaltensregulation von BürgerInnen insofern weniger in die Grundrechte eingreift als Ge- und Verbote, da es sich bei Nudging primär lediglich um staatliches Kommunikationshandeln handelt. Was das Verhältnis von Nudging als Regierungstechnik zum demokratischen Prinzip angeht, so wäre der Einsatz derartiger Techniken in ethisch heiklen und strittigen Fragen, wie etwa Fragen zu Leib und Leben, eine Legitimation durch eine breite Öffentlichkeit in jedem Fall angemessen. Da Nudging per Definition nach Prof. Dr. Erich Kirchler nur dann ein Nudge ist, wenn völlige Transparenz, sowohl was das Ziel des Nudges als auch was den Absender angeht, gegeben ist, besteht, solange diese Transparenz gewährleistet wird, kein Missverhältnis zum rechtsstaatlichen oder zum gewaltenteilenden Prinzip. Um diese Transparenz sicherzustellen und um das Vertrauen in eine Technik wie Nudging nicht zu zerstören, wäre es daher angebracht, dass die Bundesregierung einen unabhängigen Beirat einrichtet, welcher die Nudging Maßnahmen der Bundesregierung laufend auf Verfassungsmäßigkeit überprüft und regelmäßig an das Parlament berichtet.

Beantwortung der Teilfragen zur Forschungsfrage 2:

Wie ist die Praxis der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst im Sinne der staatlichen Ziele zu regulieren, im Lichte demokratischer Kontrolle zu bewerten?

Eine demokratische Kontrolle von Nudging kann aktuell nur am verfassungsrechtlichen Institutionengefüge festgemacht werden in dessen Rahmen das Parlament mithilfe parlamentarischer Kontrollmittel, wie zum Beispiel der parlamentarischen Anfrage, gegenüber der Regierung Auskunft begehren kann ob Nudging als Regierungstätigkeit zur Anwendung kommt und ob die Verfassungsmäßige Verhältnismäßigkeit gewahrt wird.

Sollten die Menschen wissen, dass Strategien und Taktiken in bestimmten Bereichen eingesetzt werden die dazu dienen die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst im Sinne der staatlichen Ziele zu regulieren?

Nur wenn vollständige Transparenz gegeben ist, kann von einem Nudge gesprochen werden. Deshalb sollte sowohl der Absender des Nudges als auch das Ziel des Nudges klar und offen kommuniziert werden. Zudem muss der Aufwand für

das Individuum zur Umgehung des Nudges so gering wie möglich sein. Ist dies nicht der Fall und ist auch keine Transparenz gegeben, handelt es sich nicht mehr um Nudging, sondern um Manipulation.

Die Bewertung von Nudging im Verhältnis zur Verfassung kann im Rahmen dieser Arbeit nicht geleistet werden. Zu viele Fragen bleiben dazu ungeklärt. Denn obwohl die Analyse zeigt, dass Transparenz wesentlich ist um Nudging von Manipulation klar abzugrenzen und obwohl ein geringerer Eingriff in die Grundrechte vermutet wird, da eine derartige Regierungstätigkeit lediglich auf Kommunikation beruht, kann zentrale Kritik, wie sie Alemanno und Spina (2014) vorgebracht haben, nicht unberücksichtigt bleiben. Denn derartige Techniken wie Nudging, definieren letztlich die Form des staatlichen Eingriffs in die gesellschaftlichen Räume und die Beziehung zwischen Macht, Herrschaftsausübung und Freiheit in modernen Gesellschaften gänzlich neu. Daher liegt der Schlussfolgerung, dass weniger in die Grundrechte eingegriffen wird, da lediglich Kommunikationshandeln vorliegt ein zentraler, aber schwerwiegender Fehlschluss zugrunde, denn Beeinflussung und Überzeugung wurden bis dato noch nicht als Form von Macht definiert. (vgl. Alemanno; Spina 2014; S. 456)

6.3. Hypothesengenerierung:

Nachfolgend werden aus den Erkenntnissen dieser Arbeit Hypothesen gebildet, welche im Rahmen einer weiterführenden, politikwissenschaftlichen Untersuchung des Themas miteinbezogen werden können.

Hypothese 1:

Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur Menschen dazu motiviert werden, sich selber zu regulieren sind die Antwort der Bundesregierung auf eine zunehmende Kontrollgesellschaft, die von den BürgerInnen als zu einengend wahrgenommen wird.

Hypothese 2:

Durch den Einsatz von Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur Menschen motiviert werden sich selbst zu regulieren, kommt es langfristig zu Änderungen im sozialen Verhalten, im Sinne der Ziele der Bundesregierung.

Hypothese 3:

Die Strategie der Bundesregierung, die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst zu regulieren, dient dazu Ziele zu erreichen, welche ansonsten nur durch Gesetze zu erreichen wären, die aber möglicherweise am politischen Entscheidungsprozess scheitern würden.

Hypothese 4:

Die intransparente Anwendung von Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur versucht wird, die Menschen zu motivieren sich selber zu regulieren, würde sich nicht mehr von manipulativen, autoritären Absichten zur Herrschaftsabsicherung unterscheiden.

Hypothese 5:

Die österreichische Bundesregierung arbeitet bereits daran, einen unabhängigen Beirat einzurichten, welcher eine transparente und mit der Bundesverfassung im Einklang stehende Anwendung von Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur versucht wird, die Menschen zu motivieren sich selber zu regulieren, überwacht.

Hypothese 6:

Die österreichische Bevölkerung befürwortet die Idee der Verhaltensregulation durch die Anwendung von Techniken, durch welche mittels Entscheidungsarchitektur versucht wird, die Menschen zu motivieren sich selber zu regulieren.

Hypothese 7:

Strategien und Taktiken die dazu dienen die Menschen mittels Entscheidungsarchitektur zu motivieren sich selbst im Sinne staatlicher Ziele zu regulieren müssen gesetzlich verankert werden.

7. Schlussfolgerung und Ausblick:

Warum werden verhaltensökonomische Steuerungsinstrumente ausgerechnet im Zeitalter eines atomistischen Gesellschaftsbilds, in dem traditionelle Strukturen an stark an Bedeutung verloren haben, von westlichen Regierungen entdeckt? Vor die-

sem Hintergrund erscheinen die Annahmen von Foucault, der im Rahmen seiner Ausführungen zur Gouvernementalität den Bogen spannt, hin zu einer neoliberalen politischen Rationalität, die letztlich derartige Steuerungsinstrumente im Rahmen von Regierungstätigkeit bedingt um eine neoliberale Gesellschaft adäquat lenken zu können in der das autonome Individuum zunehmend staatliche Regulierung ablehnt überaus logisch. Es kann auch kaum Zufall sein, dass die Impulse zur Anwendung verhaltensökonomischer Steuerungsinstrumente zur Verhaltensregulation in der Koalitionsregierung anno 2016, überwiegend von der wirtschaftsliberaleren Österreichischen Volkspartei ausgehen.

Derartige Techniken zur Verhaltenssteuerung wie Nudging, werden jedenfalls in Zukunft zum Steuerungsarsenal der österreichischen Bundesregierung zählen. Es wäre daher Zeit für eine breite Diskussion. Eine Diskussion darüber, ob Gesetze als Instrumente für die Lenkung eines antiquierten homogenen Gesellschaftsbilds, in der kollektive Normen noch auf weitgehenden Konsens innerhalb dieser Gesellschaft bauten, ausgedient haben, während verhaltensökonomische Steuerungsinstrumente die Zukunft der Steuerung einer zeitgemäßen heterogeneren Gesellschaft, mit stark ausgeprägtem Individualismus sind.

8. Anhang:

8.1. Literaturverzeichnis

APA (2015); Karmasin setzt bei Familienpolitik auf Verhaltensökonomie, in: Salzburger Nachrichten, [online] unter:

<http://www.salzburg.com/nachrichten/oesterreich/politik/sn/artikel/karmasin-setzt-bei-familienpolitik-auf-verhaltensoekonomie-165234/>; Zugriff am: 15.09.2016

Auer, Matthias (2015); Verhaltensökonom: “Gesetze allein ändern das Verhalten nicht”; [online] unter:

http://diepresse.com/home/wirtschaft/international/4774922/Verhaltensokonom_Gesetze-allein-aendern-das-Verhalten-nicht; Zugriff am: 08.09.2016

Alemanno, Alberto; Spina, Alessandro (2014);

Nudging legally: On the checks and balances of behavioral regulation; Oxford University Press and New York University School of Law

Beck, Hanno (2014); Behavioral Economics: Eine Einführung; Wiesbaden, Springer Fachmedien

Bruttel, Lisa; Stolley, Florian (2014); Ist es im Interesse der Bürger, wenn ihre Regierung Nudges implementiert?; in: Bruttel, Lisa; Stolley, Florian; Güth, Werner; Kliemt, Hartmut; Bosworth, Steven; Bartke, Simon; Schnellenbach, Jan; Weimann, Joachim; Haupt, Marlene; Funk, Lothar (2014); Nudging als politisches Instrument - gute Absicht oder staatlicher Übergriff?; in: Wirtschaftsdienst Vol. 94

Bröckling, Bröckling; Krasmann, Susanne; Lemke, Thomas (Hrsg.): Gouvernamentalität der Gegenwart. Studien zur Ökonomisierung des Sozialen. Frankfurt am Main 2000.

Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft 2015; Mitterlehner: Bürokratie-Abbau erleichtert das Wirtschaften und bringt Kostenvorteile von über 80 Millionen; [online] unter: http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20150623_OTS0223/mitterlehner-buerokratie-abbau-erleichtert-das-wirtschaften-und-bringt-kostenvorteile-von-ueber-80-millionen-euro; Zugriff am: 08.08.2016

Bundes-Verfassungsgesetz (2016); idgF; [online] unter: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10000138>; Zugriff am: 31.10.2016

Dams, Jan; Ettel, Anja; Greive, Martin; Zschäpitz, Holger (2015); Merkel will die Deutschen durch Nudging erziehen; Die Welt; [online] unter: <http://www.welt.de/wirtschaft/article138326984/Merkel-will-die-Deutschen-durch-Nudging-erziehen.html>;

DerStandard 2006; "Nimm ein Sackerl für mein Gackerl"; [online] unter: <http://derstandard.at/2519730/Nimm-ein-Sackerl-fuer-mein-Gackerl>

DiePresse 2010; Hundekot in Wien: Täglich 47.200 "Sackerl fürs Gackerl"; [online] unter: http://diepresse.com/home/panorama/wien/559815/Hundekot-in-Wien_Taeglich-47200-Sackerl-furs-Gackerl

DiePresse 2015; Nudging: Wen der Staat nun stupsen will, [online] unter: http://diepresse.com/home/politik/innenpolitik/4812212/Nudging_Wen-der-Staat-nun-stupsen-will; Zugriff am: 7.8.2016

DiePresse 2015; Nudging: Der Staatssekretär will stupsten; [online] unter: http://diepresse.com/home/politik/innenpolitik/4752747/Nudging_Der-Staatssekretaer-will-stupsen

Dreyfus, Hubert L.; Rabinow, Paul (1982); Michel Foucault: Beyond Structuralism and Hermeneutics; Chicago; Ill.: Univ. of Chicago Press

FAZ (2002); Wirtschafts-Nobelpreis für die Amerikaner Kahniman und Smith; [online] unter: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/nobelpreise-2002-wirtschafts-nobelpreis-fuer-die-amerikaner-kahnemann-und-smith-141256.html>; Zugriff am: 15.8.2016

Flick, Uwe (2007); Qualitative Sozialforschung: Eine Einführung; Rowohlt Taschenbuch Verlag; Reinbeck bei Hamburg

Foucault, Michel: Das Subjekt und die Macht. In: Hubert L. Dreyfus/Paul Rabinow, Michel Foucault. Jenseits von Strukturalismus und Hermeneutik. Aus dem amerikanischen Englisch von Claus-Dieter Rath und Ulrich Raulff. Frankfurt am Main 1987, S. 243-261 (Orig.1982).

Foucault, Michel (1978); Die Gouvernmentalität (Vortrag): Vorlesung vom 1. Februar 1978, in: Foucault, Michel; Bröckling, Ulrich (1959- [Hrsg.]); Kritik des Regierens: Schriften zur Politik; Berlin; Suhrkamp

Foucault, Michel (1979); Liberale Gouvernmentalität: Vorlesung vom 17. Januar 1979, in: Foucault, Michel; Bröckling, Ulrich (1959- [Hrsg.]); Kritik des Regierens: Schriften zur Politik; Berlin; Suhrkamp

Foucault, Michel (1979); Neoliberale Gouvernmentalität I: Die soziale Marktwirtschaft, Vorlesung (Sitzung vom 31. Januar 1979), in: Foucault, Michel; Bröckling, Ulrich (1959- [Hrsg.]); Kritik des Regierens: Schriften zur Politik; Berlin; Suhrkamp

Foucault, Michel (1979); Neoliberale Gouvernementalität II: Die Theorie des Human-kapitals, Vorlesung (Sitzung vom 14. März 1979), Vorlesung (Sitzung vom 21. März 1979), in: Foucault, Michel; Bröckling, Ulrich (1959- [Hrsg.]); Kritik des Regierens: Schriften zur Politik; Berlin; Suhrkamp

Fernsebn-Kokert, Bettina (2014); Nudge Units: Die Politik der kleinen Stupser online, unter: <http://www.publicaffairs.cc/onpublicaffairs/allgemein/nudge-units/>; Zugriff am: 12.6.2016

Gesundheit Österreich GmbH 2016; Österreichische Rechtslage und Regelungen auf EU-Ebene; (online) unter: <http://www.goeg.at/de/Bereich/Oesterreichische-Rechtslage.html>

Gordon, Colin (1991); Governmental rationality: an introduction; in: Burchell, Graham; Gordon, Colin; Miller, Peter (1991); The Foucault Effect: Studies in Governmentality; The University of Chicago Press

Güth, Werner, Kliemt, Hartmut; (2014); Nudging: Obrigkeitsdenken und Verwaltungsfreude in neuem Gewande?; in: Bruttel, Lisa; Stolley, Florian; Güth, Werner; Kliemt, Helmut; Bosworth, Steven; Bartke, Simon; Schnellenbach, Jan; Weimann, Joachim; Haupt, Marlene; Funk, Lothar (2014); Nudging als politisches Instrument - gute Absicht oder staatlicher Übergriff?; in: Wirtschaftsdienst Vol. 94

Griessmair, Günther (2014); "Mit unternehmerischem Mut anstecken: Interview mit Staatssekretär Harald Mahrer"; in: Cooperativ Das Magazin für Genossenschaften; Österreichischer Genossenschaftsverband; [online] unter: http://www.genossenschaftsverband.at/m101/volksbank/m101_1oegv/de/news/details/news2015/c315_mahrer.jsp

Hausmann, Daniel M.; Welch, Brynn (2010); Debate: To Nudge or Not to Nudge; in: Journal of Political Philosophy; Vol. 18, No. 1, S. 123-136

Kahneman, Daniel (2011); Schnelles Denken, langsames Denken; New York

Kahnemann, Daniel; Tversky, Amos (1979); Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk; *Econometrica*, 47(2), pp. 263-291, March 1979; unter: https://www.princeton.edu/~kahneman/docs/Publications/prospect_theory.pdf

Lemke, Thomas; Die Gouvernementalität, online unter: http://www.thomaslemkeweb.de/publikationen/Gouvernementalit%E4t%20_Kleiner-Sammelband_.pdf; Zugriff am: 30.6.2016

Lemke, Thomas (2002); Foucault, Governmentality, and Critique, in : Rethinking Marxism, 14. Jg., No. 3, 2002, S. 49-64; online unter: <http://www.thomaslemkeweb.de/publikationen/Foucault,%20Governmentality,%20and%20Critique%20IV-2.pdf>; Zugriff am: 30.06.2016

Marits, Mirjam 2007; Ein Jahr Kampf gegen Hundekot: "Keine spürbaren Verbesserungen"; [online] unter: http://diepresse.com/home/panorama/oesterreich/289326/Ein-Jahr-Kampf-gegen-Hundekot_Keine-spurbaren-Verbesserungen

Miller, Peter; Rose, Nikolas (1990); Governing economic life, in: *Economy and Society*; 19:1: S. 1-31

Mitterlehner, Reinhold (2015); Nudging und Errichtung einer Nudge Unit: Parlamentarische Anfragebeantwortung; [online] unter: https://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXV/AB/AB_06031/imfname_470069.pdf; Zugriff am: 22.08.2016)

Mayrhofer, Ruth 2012; Organtransplantationen, in: *Österreichische Ärztezeitung* Nr. 22/2012; [online] unter: <http://www.aerztezeitung.at/archiv/oeaez-2012/oeaez-22-25112012/organtransplantationen-spenderorgane-transplantationsgesetz-lebend-spender-otpg.html>; Zugriff am: 08.08.2016

Mayring, Philipp (2010). Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken, Beltz Verlag, Weinheim/Basel

Mols, Frank; Haslam, Alexander S.; Jetten, Joalanda; Steffens, Niklas K. (2015); Why a nudge is not enough: A social identity critique of governance by stealth, in: European Journal of Political Research Vol. 54, S. 81-89

Orf.at 2012; Kampagne löst Hundekot-Problem; [online] unter: <http://wien.orf.at/news/stories/2626233>

Organtransplantationsgesetz 2012; [online] unter: <https://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20008119>

Rathauskorrespondenz 2007; 30.000 neue Wiesenstecker "Nimm ein Sackerl für mein Gackerl!"; [online] unter: <https://www.wien.gv.at/rk/msg/2007/0920/016.html>; Zugriff am: 08.08.2016

Rose, Nikolas; Miller, Peter (1992); Political Power beyond the State: Probleatics of Government, in: The British Journal of Sociology, Vol. 43, No. 2; S. 173-205; [online] unter: http://www.jstor.org/stable/591464?seq=1#page_scan_tab_contents

Sawetz, Josef (2012); Kommunikations- und Marketingpsychologie; personalexpert.net; Wien

Schnellenbach, Jan (2014); Unvollständige Rationalität ist keine hinreichende Begründung für paternalistisches Eingreifen; in: Bruttel, Lisa; Stolley, Florian; Güth, Werner; Kliemt, Helmut; Bosworth, Steven; Bartke, Simon; Schnellenbach, Jan; Weimann, Joachim; Haupt, Marlene; Funk, Lothar (2014); Nudging als politisches Instrument - gute Absicht oder staatlicher Übergriff?; in: Wirtschaftsdienst Vol. 94 Storr, Stefan (2014); Governance, Behavioral Science und das Bild des Menschen im Verfassungsrecht; Austrian Law Journal; Vol. 1/14; [online] unter: <http://alj.uni-graz.at/index.php/alj/article/view/11>; Zugriff am: 15.09.2016

Thaler, Richard H; Sunstein, Cass R; (2011); Nudge, Wie man kluge Entscheidungen anstößt; Ullstein; Berlin

Wien-konkret.at; Allgemeine Informationen zur Reinhalteverordnung; [online] unter: <http://www.wien-konkret.at/leute/haustiere-tierschutz/wiener-reinhalteverordnung/>

Zimmermann, Maria (2015); Was ein Stupser auslöst; Salzburger Nachrichten; [online] unter: http://psychologie.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/

8.2. ANHANG A: Kodiermatrix mit Datenauswertung

INTERVIEW MIT PROF. DR. ERICH KIRCHLER

KATEGORIE 1: MERKMALE VON NUDGING

Code A	Abstrakte Definition
---------------	-----------------------------

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:04:23	Naja ich würde sagen das ist sozusagen das Wissen um die Anwendung der Ergebnisse die vor allem die Sozialpsychologie oder vor allem die Verhaltenswissenschaften wenn sie es weiterfächern wollen ans Licht gebracht haben. Das sind eine ganze Reihe von Erkenntnissen die damit zu tun haben, dass wir in komplexen Situationen nicht alle Informationen verarbeiten können oder wollen. Und systematische Fehler, sogenannte Biases begangen werden. Dieses Wissen wird angewandt um eben Leute zu lenken, zu steuern wenn Sie so wollen um Verhalten zu regulieren. Das ist für mich Nudging und das reicht eben dann von Erkenntnissen über Heuristiken, über Schwierigkeiten bei der Verarbeitung von Informationen über	Generiertes Wissen aus der Sozialpsychologie und Verhaltenswissenschaften wird angewendet um Menschen zu lenken und zu steuern.

		Schwierigkeiten Zeit aufzubringen oder Motivation aufzubringen. Alle Informationen durchzugehen, zu sammeln bis hin zu Prospekt Theorie, Framing Effekten und derlei Dingen. Also für mich ist die Palette völlig breit, eben wo all dieses Wissen über Entscheidungen und Verhalten angewandt wird und nicht länger nur oder ausschließlich Rationaltheorien der Regulation zugrundeliegen.	
--	--	--	--

Code B	Funktionsweisen von Nudges
---------------	-----------------------------------

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:05:35	Naja wir wissen von Framing-Effekten, dass sie ein und dieselbe Situation unterschiedlich darstellen können und wenn wir wissen, dass in Gewinnsituationen sehr häufig wenn auch nicht immer Risikoaversion besteht und in Verlustsituationen Risiko genommen wird, also sowas wie ein riskantes Verhalten eher zu beobachten ist. Wenn das sozusagen eine Erkenntnis ist die gilt, dann lässt sich Nudging wo Risikoaversion besteht selbstverständlich nützen wenn auch zu unterschiedlichen Zwecken, manchmal eben zum Wohle des Nudgers und manchmal zum Wohle des genudgten. Aber im Sinne von Nudging for Good muss man immer die Gesellschaft im Blickfeld haben. Aber Sie können natürlich durch Framing können Sie die Risikoneigung beeinflussen wie sich in verschiedensten Experimenten zeigt.	Wie Experimente gezeigt haben, kann man durch Framing die Risikoneigung beeinflussen.
2	00:07:14	Ein Nudge ist, wenn sie vor dem Lift ein Schild anbringen, dass die meisten Leute wenn es wahr ist die Treppe nehmen oder wenn sie verweisen auf die Möglichkeit sozusagen im Laufe des Tages Gymnastik zu betreiben indem man die Treppe benutzt oder wenn die Treppe ähnlich wie das getan wurde wie eine Klaviertastatur anmalen und sogar mit Musik unterlegen, die	Es muss immer eine Option vorhanden sein, dass dem Individuum die Möglichkeit lässt, das Gegenteil vom Nudge zu tun. Nudging basiert auf Betonung und Hervorhebung der vermeintlich besseren Option und durch Motivationsanreize diese

		einzelnen Stufen, dann nudgen sie. Wer nicht will, kann die Rolltreppe oder den Lift nehmen. Aber wenn sie keine Option für das Gegenteil setzen, dann ist es kein Nudging, dann zwingen sie ja die Leute die Stiege zu nehmen.	zu wählen.
3	00:07:24	Dann ist es Zwang weil es gibt keine Alternativen und Nudging beruht darauf, dass es Alternativen gibt.	Wenn es keine Alternative gibt ist es kein Nudge sondern Zwang.
4	00:17:55	Die Arbeiten die ich kenne würden nahelegen das das nicht eine starke Wirkung hat. Also wenn sie vor dem Lift, müsste man ein Experiment machen, sie wissen ja, Nudging basiert auch darauf das man empirische Nachweise bringt das eine Vorstellung eine bestimmte Richtung des Verhaltens favorisiert. Wenn ich zum Beispiel unten im Parterre im Lift schreibe das 60 % der Leute die Stiegen benutzt und das ist gesund. Erstens muss das stimmen und andererseits kann ich darunter schreiben das ist ein Nudge weil wir wollen das sie das tun, glaube nicht das das einen großen Effekt hätte und Abschwächen würde die Tatsache das sozusagen eine Norm kommuniziert wird.	Beim Nudging müssen behauptete Fakten der Wahrheit entsprechen. Die Kennzeichnung eines Nudges hebt die Wirksamkeit des Nudges nicht auf.

Code C	Positive und Negative Aspekte von Nudging
---------------	--

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:02:43	Der positive Aspekt ist der, dass libertär gearbeitet wird, dass heißt es wird zwar immer noch von oben herab definiert was gut und was schlecht ist. Aber der Vorteil ist tatsächlich wenn diese Prinzipien die ich genannt habe eingehalten werden, dass man nicht mit Gesetzen muss oder Verordnungen, Verboten und Geboten sondern das eben Freiheit besteht auch das Gegenteil zu tun und mit sehr wenig Aufwand doch große Effekte erzielt werden können.	Es wird zwar wie auch bei Gesetzen Top-Down die Richtung vorgegeben, doch das Individuum hat dennoch die Wahl sich gegen diese Richtung zu entscheiden.
2	00:33:24	Naja dort wo Nudging nicht zum Wohle der Gesellschaft oder zum Wohl des Einzelnen betrieben wird.	Nudging ist negativ, wenn Nudges nicht zum Wohle der Gesellschaft sondern

		Da schätze ich sind die Auswirkungen zwar für denjenigen der nudgt gut, zumindest wird das die Intention sein, aber das muss nicht für alle gut sein.	zum Wohle desjenigen der nudgt eingesetzt wird.
--	--	---	---

Code D	Kosten von Nudges in Relation zu Gesetzen
---------------	--

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:21:52	Ich weiß nicht wie die Kosten von Gesetzen sind aber Nudging zeichnet sich ja dadurch aus, dass relativ mit geringen Kosten oder gar keinen Kosten ein Effekt erzielt wird. Wenn sie zum Beispiel denken die Information an Steuerzahler. Dieses eine Experiment das das BIT durchgeführt hat. Da wird in Briefen, wo Leute aufgefordert werden ihre Steuern zu zahlen zu einem bestimmten Zeitpunkt ein Satz dazugeschrieben, in England zahlen Hausnummer X Person pünktlich oder in ihrem Job in ihrem Beruf zahlen so und soviel pünktlich dann kostet dieser Satz nichts und der Effekt ist relativ groß. Das ist meiner Meinung nach eine gelungene Form von Nudging.	Nudging hat sehr geringe bis gar keine Kosten im Gegensatz zu den, oftmals großen, erzielten Effekten.

KATEGORIE 2: NUDGING IN DER REGIERUNGSTÄTIGKEIT

Code A	Generelle Ziele und Absichten
---------------	--------------------------------------

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:10:33	Je nachdem wie ich jetzt ihre Frage verstehen soll, ich glaube schon das das eine Antwort ist auf eine überregulierte Gesellschaft, ja	Nudging kann eine Antwort auf Überregulierung sein.
2	00:11:28	Genau ja, dass ist der Sinn und Zweck des Nudgings das man weniger mit Gesetzen alle in eine bestimmte Richtung drängen, das wäre ja sehr paternalistisch. Und Nudging besteht eben in der Idee die Thaler und Susntein verbreiten darin das sie lenken aber nicht mit Gesetzen lenken, dass auch das Gegenteil eine Möglichkeit bietet. Das ist nicht immer möglich, ja, sie könne bei Rot nicht über die	Nudging kann in bestimmten Bereichen eine Antwort auf Gesetze sein, mit denen alle in eine bestimmte Richtung gedrängt werden.

		Kreuzung gehen oder fahren das ist mit Nudging nicht zu bewältigen, aber viele andere Bereiche sehr wohl.	
3	00:12:02	Das ist denk ich das erklärte Ziel aller die sowas wie Nudging Units wenn ich salopp sagen darf eingerichtet haben. Wenn sie zum Beispiel die Behavioral Insight Teams und deren Arbeiten anschauen in Großbritannien dann ist es eben das Ziel festzustellen wo man mit Nudging durchaus gut arbeiten kann und eben den Jungle an Gesetzen nicht weiter verdichten muss	Das erklärte Ziel von Nudging auf Regierungsebene ist zu lenken ohne noch mehr Gesetze als ohnehin schon zu erlassen.
4	00:12:35	Ja auch, also im Gesundheitsbereich wird genudgt. Es wird genudgt im Bereich der Ökologie, Umweltbewusstsein, Abfall zum Beispiel. Es wird genudgt im Energiebereich und sehr stark auch in der Steuer.	Nudging wird eingesetzt um Verhaltensweisen in Bezug auf Gesundheit, Umweltbewusstsein oder Steuermoral im Sinne der Regierung zu beeinflussen.
5	00:14:36	Da fällt mir jetzt kein Beispiel ein, kenn ich auch keines. Aber möglicherweise ist das auch etwas wo sozusagen durch die Voreinstellung oder durch die Tatsache dass ich Friktionen setze bei irgendeiner Zielgerichteten Handlung wo ich Friktionen aus dem Feld nehme bzw. Attraktiv mache ein bestimmtes Ziel glaub ich auch das das benutzt werden kann. Aber wie gesagt, hier ist mir kein Beispiel bekannt. Und ich nehme an das die Opposition diesbezüglich auch nicht schweigen würde. Nudging sollte transparent sein wenn wir von der Art von Nudging spreche die ich meine und da würd es ja sofort auffallen das etwas erreicht werden sollte was jeweils nicht im Sinne in einer anderen Partei ist.	Nudging kann verwendet werden um politische Ziele außerhalb des Gesetzgebungsprozesses zu erreichen. Das wäre dann aber kein transparentes Nudging.

Code B	Konkrete Ziele und Pilotprojekte der österreichischen Bundesregierung
---------------	--

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:01:32	Ja, also da wurde ja eingerichtet so was wie ein Beirat oder Expertenrat was weiß ich wie das genau heißt, wo vier Personen dabei sind und die Rolle ist einfach bei verschiedenen Themen wo Nudging eine Rolle spielt aus der Sicht der Verhaltensökonomie bzw. aus Sicht der Wirtschaftspsychologie mitzudenken und Ideen zu generieren wie sozusagen Leute motiviert werden könnten um etwas zu tun was für die Gesellschaft oder für den Einzelnen sinnvoll ist. Wobei die Grundbedingung würd ich sagen, eines Nudging for Good eingehalten werden. Das heißt es muss Transparenz gegeben sein, es muss leicht möglich sein auch das nicht zu tun was sozusagen als Ziel angepeilt wird und es muss so sein, dass genudgt wird zum Wohle des genudgten bzw. der Gesellschaft.	Es gibt einen Expertenbeirat der die Bundesregierung bei verschiedenen Themen zu Nudging berät.

KATEGORIE 3: NUDGING IM VERHÄLTNIS ZU DEN VERFASSUNGSPRINZIPIEN DER ÖSTERREICHISCHEN BUNDESVERFASSUNG

Code A	Generelle Einordnung in die Verfassung
---------------	---

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:19:33	Ja das halte ich auf alle Fälle für sinnvoll das nicht nur geprüft wird ob erstens ein Nudge wirksam ist, zweitens bei wem er wirksam ist und wie lange sondern das auch sowas wie einen Beirat gibt der sagt, Achtung hier verletzen wir bestimmte Prinzipien die wir eigentlich einhalten wollen. Aber prinzipiell, ich halte die stärkste Form des Nudging ist ein Gesetz und da haben sie auch jemanden der weiß was richtig und falsch ist vermeintlich und riskieren aber dort wo es aber nicht unbedingt einsichtig ist das ein Gesetz sinnvoll ist oder wo Menschen sich in ihrer Freiheit eingeengt fühlen da riskieren sie das Auswege gesucht werden und Reaktanz erzeugt wird. Beim Nudging wird das meiner Meinung nach wesentlich abgeschwächt	Ein Beirat welcher die Nudging Initiativen der Bundesregierung auf Verfassungsprinzipien prüft wäre sinnvoll.

		weil ja die Möglichkeit besteht das Gegenteil zu tun	
--	--	--	--

Code B	Nudging im Verhältnis zum rechtsstaatlichen Prinzip
---------------	--

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:27:43	Ja aber das wäre dann kein Nudge. Das wäre keine Nudge, denn der Bürger kann ja das Gegenteil auch tun. Das ist ja die Definition des Nudges. Ansonsten ist es ein Zwang. Wenn ich keine Alternative habe ist es ein Zwang. Ich kann mich jetzt auch kurioserweise eingeschränkt fühlen weil ich bei Rot nicht über die Kreuzung fahren darf. Aber da reden wir nicht von Nudging.	Bei einem Nudge gibt es immer die Alternative, das gewünschte Verhalten abzulehnen. Sonst ist es Zwang.

Code C	Nudging im Verhältnis zum demokratischen Prinzip
---------------	---

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:22:48	Wenn es Dinge gibt wie Organspenden oder die Patientenverfügung, wenn, das sind Themen wo auch ethische Bedenken durchaus diskutiert werden können da glaub ich ist eine Diskussion auf breiter Ebene notwendig. Ob das von allen Bürgern jetzt getragen wird oder von Experten die sich mit Ethik beschäftigen, was weiß ich, Meinungsbefragung durchgeführt wird, hängt meiner Meinung nach vom Thema ab. Beim Müll würd ich das nicht machen.	Wenn es um ethische Themen geht bei denen Nudging zum Einsatz kommen soll, sollte es darüber eine breite Diskussion geben.
2	00:23:50	Ja, wo es um Wertkonflikte gehen kann. Wo es um Wertkonflikte geht da muss man diesen Konflikt austragen und dann kann man sich immer noch entscheiden ob man der Mehrheit sozusagen Recht gibt und das macht was die Mehrheit für gut findet oder ob es ethische Bedenken grundsätzlicher Natur gibt das sind dann Dinge die auch zu klären sind. Klarerweise in vielen Bereichen grad Organspende oder Patientenverfügung. Da berührt man dann schon sensible Bereiche die auch offen diskutiert werden müssen. Bei anderen Dingen wie zum Beispiel das ich Leute auffordere	Dort wo es Wertekonflikte gibt in Bezug auf sensible Bereiche die vor allem Leib und Leben betreffen sollte offen diskutiert werden ob eine Gesellschaft das möchte.

		pünktlich ihre Steuern zu zahlen glaub ich müssen wir nicht lange Diskussionen haben das ist im Sinne der Gemeinschaft.	
--	--	---	--

Code D	Nudging im Verhältnis zum Gewaltenteilenden Prinzip
---------------	--

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:26:58	Naja wie das jetzt demokratiepolitisch und aus der Politikwissenschaft genau zu überlegen ist da überfordern sie mich auch wieder. Aber es gibt so viele Bereiche im Betrieb und im Staate wo völlig unbestritten ist was das vernünftigeres Verhalten ist und wo der Gesetzgeber ohnehin denkt eine bestimmte Verhaltensweise vorgesehen hat. Da noch in diese Richtung zu nudgen das halte ich für sinnvoll für äußerst sinnvoll sogar. Und natürlich wenn es dann Interessenskonflikte gibt oder wenn sich jemand wo spießt mit den Grundsätzen die sich eine Gesellschaft verordnet hat dann gehört das Ganze natürlich aufgedeckt aber bei transparentem Nudging ist das der Fall.	Wenn der Gesetzgeber ohnehin bereits eine bestimmte Verhaltensweise vorgesehen hat, ist auch nudging in diese Richtung unbedenklich. Im Sinne eines transparenten Nudging können Interessenskonflikte aufgedeckt und darüber diskutiert werden.

Code E	Gleichheitssatz
---------------	------------------------

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase

Code F	Grundrechte
---------------	--------------------

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 4: WIRKUNG VON NUDGING AUF DIE GESELLSCHAFT

Code A	Motivationsanreize versus Gesetze
---------------	--

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:02:43	Der positive Aspekt ist der, dass libertär gearbeitet wird, dass heißt es wird zwar immer noch von oben herab definiert was gut und was schlecht ist. Aber der Vorteil ist tatsächlich wenn diese Prinzipien die ich genannt habe eingehalten werden, dass man nicht mit Gesetzen muss oder	Der Vorteil beim Nudging im Gegensatz zu Gesetzen liegt in der freien Wahl, sich auch nicht nudgen zu lassen.

		Verordnungen, Verboten und Geboten sondern das eben Freiheit besteht auch das Gegenteil zu tun und mit sehr wenig Aufwand doch große Effekte erzielt werden können.	
2	00:11:28	Genau ja, dass ist der Sinn und Zweck des Nudgings das man weniger mit Gesetzen alle in eine bestimmte Richtung drängen, das wäre ja sehr paternalistisch. Und Nudging besteht eben in der Idee die Thaler und Susntein verbreiten darin das sie lenken aber nicht mit Gesetzen lenken, dass auch das Gegenteil eine Möglichkeit bietet. Das ist nicht immer möglich, ja, sie könne bei Rot nicht über die Kreuzung gehen oder fahren das ist mit Nudging nicht zu bewältigen, aber viele andere Bereiche sehr wohl.	Nudging ist im Gegensatz zu Gesetzen unaufdringlicher und sanfter.

Code B	Evaluierung
---------------	--------------------

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:31:46	Ich glaub hart oder weich ist nicht so das dramatische, sondern bestimmte Dinge werden zur Gewohnheit. Bestimmte Dinge werden zur Gewohnheit aber ein Feedback zu geben, immer in der gleichen Art, könnte sich meiner Meinung nach auch abschwächen in seiner Wirkung. Aber wenn ich gewohnt bin das niemand mehr sein Papier achtlos auf den Boden wirft sondern trägt es zum Papierkorb, wird das zu einer Selbstverständlichkeit. Das Feedback das sehe ich irgendwann nicht mehr. Wenn am Schalter oben eine rauchende Fabrik abgebildet ist, dann wird das am Anfang wirksam sein aber nach Jahren oder noch kürzerer Zeit ist das so selbstverständlich, das hat keine Wirkung mehr auf das momentane Verhalten. Aber das müsste man experimentelle prüfen denn eine Sache von Nudging ist die das man sich nicht überlegt am Tisch der Theorie was man tun sollte sondern das man auch empirisch überprüft und das man auch die Wirkung nach einiger Zeit überprüft. Das heißt Nudging ist auch stark empirisch geleitet und die Wirkung wird gemessen und ein Nudge der nichts wirkt ist kein Nudge mehr.	Eine laufende empirische Überprüfung von Nudges ist essentiell. Ein Nudge der nichts wirkt ist kein Nuge mehr.

2	00:32:31	So wird das großteils gemacht. Sie müssen auch davon ausgehen das in bestimmten Kreisen, Kulturkreisen, Religionskreisen, Lebens was weiß ich Lebensstilkreisen das da bestimmte Informationen, Ziele, Stile wirksam sind und in anderen nicht. Also man muss bei nudging durchaus auch differentielle Aspekte berücksichtigen.	Die empirische Evaluation ist deshalb so wichtig, weil Nudges auf verschiedene Bevölkerungssegmente entsprechend eingestellt werden muss.
---	----------	---	---

Code C	Internalisierung von sozialen Normen durch Nudging
---------------	---

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:28:59	In verschiedenen Bereichen kann ich mir vorstellen, dass sehr viele Studien gibt es noch nicht das Nudging Buch ist 2008 erschienen und 2010 wurden erstmals im politischen Bereich Aktionen gesetzt. Also sehr langfristig gibt es da nicht viele Publikationen, aber ich kann mir vorstellen, dass man sich an gewisse Dinge gewöhnt. Also alleine die Tatsache das sozusagen die Konzentration Abfall gehört in den Abfalleimer das sie da immer wieder hinmotiviert werden schätze ich das das irgendwann zur Selbstverständlichkeit wird so wie die Erschwernisse zu rauchen in bestimmten Bereichen dazu führt das man gar nicht mal versucht zu rauchen und in anderen Bereichen kann ich mir vorstellen das Nudges auch das die an Schwäche verlieren und das wieder ein neuer Motivationsfaktor kommen muss	In bestimmten Bereichen kann ein Gewohnheitseffekt durch Nudging erfolgen. In anderen braucht es sicher laufend neue Nudges, da sich diese auch wieder abschwächen können.
2	00:31:46	Ich glaub hart oder weich ist nicht so das dramatische, sondern bestimmte Dinge werden zur Gewohnheit. Bestimmte Dinge werden zur Gewohnheit aber ein Feedback zu geben, immer in der gleichen Art, könnte sich meiner Meinung nach auch abschwächen in seiner Wirkung. Aber wenn ich gewohnt bin das niemand mehr sein Papier achtlos auf den Boden wirft sondern trägt es zum Papierkorb, wird das zu einer Selbstverständlichkeit. Das Feedback das sehe ich irgendwann nicht mehr. Wenn am Schalter oben eine rauchende Fabrik abgebildet ist, dann wird das am Anfang wirksam sein aber nach Jahren oder noch kürzerer	Das Feedback ist beim nudging ein entscheidender Aspekt. Je nachdem wie wichtig das Feedback ist, damit ein Verhalten zur Gewohnheit wird, je wichtiger ist es vermutlich, dieses Feedback laufend zu erneuern. Das bedarf aber empirischer Überprüfung.

		Zeit ist das so selbstverständlich, das hat keine Wirkung mehr auf das momentane Verhalten. Aber das müsste man experimentelle prüfen denn eine Sache von Nudging ist die das man sich nicht überlegt am Tisch der Theorie was man tun sollte sondern das man auch empirisch überprüft und das man auch die Wirkung nach einiger Zeit überprüft. Das heißt Nudging ist auch stark empirisch geleitet und die Wirkung wird gemessen und ein Nudge der nichts wirkt ist kein Nudge mehr.	
--	--	--	--

KATEGORIE 5: ETHISCHE BETRACHTUNGEN VON NUDGING

Code A Manipulation

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:06:13	Nein, also die Autoren Sunstein vor allem aber auch Thaler sagen, es muss also sehr leicht möglich sein auch das Gegenteil zu tun, sonst ist es nicht mehr Nudging sonst ist es wirklich Manipulation oder Nudging im negativen Sinne.	Beim Nudging muss es sehr leicht möglich sein für den Einzelnen das Gegenteil zu tun, sonst ist es Manipulation.
2	00:33:24	Naja dort wo Nudging nicht zum Wohle der Gesellschaft oder zum Wohl des Einzelnen betrieben wird. Da schätze ich sind die Auswirkungen zwar für denjenigen der nudgt gut, zumindest wird das die Intention sein, aber das muss nicht für alle gut sein. Wenn eine Organisation jemanden heineinnudgt in eine bestimmtes Verhalten, in ein Abo beispielsweise das Probeweise genommen werden kann und dann dieses Abo sich automatisch verlängert und man kommt nicht heraus aus der Verlängerung, kann nicht stornieren, es sei denn man ruft an zu einer bestimmten Tageszeit, mit Kosten verbunden und so weiter und man übersieht das Datum auch leicht und so weiter, dann Nudge ich nicht zum Wohle des Einzelnen und zum Wohle des Gesellschaft sondern zum Wohle des Verkäufers in dem Fall.	Je höher der Aufwand eines Einzelnen ist, einen Nudge zu umgehen, je näher ist man an der Manipulation.
3	00:15:59	Indem sie völlig klar kommunizieren, was hier gewünscht wird, was sozusagen erleichtert wird. Was die Mehrheit macht. Durch diese Maßnahme können sie transparent machen, dass man ein be-	Transparenz ist ein entscheidender Aspekt beim Nudging. Es muss völlig klar kommuniziert werden was

		stimmtes Ziel, ein bestimmtes Verhalten nahelegt. Transparenz ist also wirklich ein wichtiger Aspekt und sie müssen es leicht machen auch wieder das Gegenteil zu tun. Das ist nicht immer der Fall. Wenn sie sich anschauen zum Beispiel in der Wirtschaft bei Betrieben. Da wird auch versucht Leute in eine bestimmte Richtung zu drängen nicht immer zum Wohle des Konsumenten und das ist oft nicht ganz einfach wieder herauszukommen aus dem Eck in das man getrieben wird aber das ist dann eine Form von Nudging die nicht intendiert sein sollte. Es ist ein sollte aber tatsächlich gibt es kein Verbot von dieser Art von Nudging. Das ist auch nudgen. Verkaufsgespräche und Taktiken sind ebenfalls ein nudging aber eben nicht indem Sinne zum Wohl des Kunden in jedem Fall.	gewünscht wird.
4	00:20:52	Ja aber zum Beispiel wenn sie denken an Nudging im Abfallbereich das man also was weiß ich, leuchtende Spuren zum Abfalleimer auf den Boden malt. Ich weiß nicht ob man da wirklich brauchen lange gesetzgebende Instanzen die uns erlaubt sozusagen zu suggerieren das man den Abfall in den Abfalleimer werfen soll. Man kann natürlich alles übertreiben ins Extrem und die Grenzen zwischen Nudging for Good und Nudging for Bad und Manipulation und Zwang zwischen Stupsen und Anrempeln und eben dann zwingen die Grenzen sind ja nicht so scharf wie man es gerne hätte.	Die Grenzen zwischen Nudging für das Gemeinwohl und Manipulation sind nicht so scharf wie man es gerne hätte.

Code B	Bevormundung und Korrektur
---------------	-----------------------------------

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase
1	00:07:14	Das ist kein Nudge nein. Ein Nudge ist, wenn sie vor dem Lift ein Schild anbringen, dass die meisten Leute wenn es wahr ist die Treppe nehmen oder wenn sie verweisen auf die Möglichkeit sozusagen im Laufe des Tages Gymnastik zu betreiben indem man die Treppe benutzt oder wenn die Treppe ähnlich wie das getan wurde wie eine Klaviertastatur anmalen und sogar mit Musik unterlegen, die einzelnen Stufen, dann nudgen sie. Wer nicht will, kann die Rolltreppe oder	Nudging befindet sich an der Grenze zur Bevormundung. Das Ziel besteht jedenfalls darin, Verhalten zu korrigieren.

		den Lift nehmen. Aber wenn sie keine Option für das Gegenteil setzen, dann ist es kein Nudging, dann zwingen sie ja die Leute die Stiege zu nehmen.	
2	00:07:24	Dann ist es Zwang weil es gibt keine Alternativen und Nudging beruht darauf, dass es Alternativen gibt.	Sobald es keine Alternativen gibt ist es kein Nudge und damit in jedem Fall eine Bevormundung.

INTERVIEW MIT STAATSEKRETÄR HARALD MAHRER

KATEGORIE 1: MERKMALE VON NUDGING

Code A Abstrakte Definition

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Griessmair, Günther (2014) [online]	Wir haben uns Nudging in Großbritannien sehr genau angesehen. Dort hat sich das Prinzip total bewährt. Es hat sich gezeigt, dass smart gesetzte Motivationsanreize als Orientierungshilfe für persönliche Entscheidungen oft besser wirken als Zwang und Gesetze.	Motivationsreize taugen für die Orientierungshilfe persönlicher Entscheidungen oft mehr als der Zwang durch Gesetze

Code B Funktionsweisen von Nudges

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code C Positive und Negative Aspekte von Nudging

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code D Kosten von Nudges in Relation zu Gesetzen

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 2: NUDGING IN DER REGIERUNGSTÄTIGKEIT

Code A Generelle Ziele und Absichten

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	(Griessmair, Günther (2014) [online])	Das Motto ist "Motivieren statt regulieren". Dort, wo die Hand des Gesetzgebers nicht notwendig ist, genügt ein zarter "Stupser"	Motivieren statt regulieren soll eine sanfte Art der Lenkung entlang staatlicher Ziele sein
2	Griessmair, Günther (2014) [online]	Wir haben uns Nudging in Großbritannien sehr genau angesehen. Dort hat sich das Prinzip total bewährt. Es hat sich gezeigt, dass smart gesetzte Motivationsanreize als Orientierungshilfe für persönliche Entscheidungen oft besser wirken als Zwang und Gesetze	Motivationsreize taugen für die Orientierungshilfe persönlicher Entscheidungen oft mehr als der Zwang durch Gesetze

Code B	Konkrete Ziele und Pilotprojekte der Bundesregierung
---------------	---

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Griessmair, Günther (2014) [online]	„Gemeinsam mit dem Finanz-, dem Landwirtschafts- und dem Familienministerium starten wir noch im Herbst unter dem Titel "Motivierender Staat" die ersten Pilotprojekte. Im Wissenschafts- und Wirtschaftsministerium setzen sich diese mit den Themen Energieeffizienz, Energieeinsparung oder der Reduktion der Studienabbrucherquote auseinander. Internationale Beispiele haben gezeigt, dass sich die Zahl der Studienabbrucher reduziert, wenn man sie vor Ferienende an den Start des nächsten Semesters erinnert.“	Unter dem Dachprogramm „Motivierender Staat“ entstehen in mehreren Ministerien Pilotprojekte zur Effizienzsteigerung, Kostenreduktion und der Vermeidung von negativen Effekten durch das Verhalten Einzelner

Code C	Beispiele für Regierungsziele allgemein
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 3: NUDGING IM VERHÄLTNIS ZU DEN VERFASSUNGSPRINZIPIEN DER ÖSTERREICHISCHEN BUNDESVERFASSUNG

Code A Generelle Einordnung in die Verfassung

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B Nudging im Verhältnis zum rechtsstaatlichen Prinzip

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code C Nudging im Verhältnis zum demokratischen Prinzip

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code D Nudging im Verhältnis zum Gewaltenteilenden Prinzip

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code E Gleichheitssatz

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code F Grundrechte

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 4: WIRKUNG VON NUDGING AUF DIE GESELLSCHAFT

Code A Motivationsanreize versus Gesetze

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Griess mair, Günther (2014) [online]	Es hat sich gezeigt, dass smart gesetzte Motivationsanreize als Orientierungshilfe für persönliche Entscheidungen oft besser wirken als Zwang und Gesetze. Das Motto ist "Motivieren statt regulieren". Dort, wo die Hand des Gesetzgebers nicht notwendig ist, genügt ein zarter "Stupser"	Motivieren statt regulieren soll eine sanfte Arte der Lenkung durch den Staat sein

Code B	Evaluierung
---------------	--------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Griessmair, Günther (2014) [online]	Alle Projekte werden wissenschaftlich begleitet und bezüglich ihrer Wirksamkeit evaluiert, um eine faktenbasierte Entscheidungsgrundlage für weitere Aktivitäten zu gewährleisten. Stimmt das Ergebnis, setzen wir die Projekte fort. Ob am Ende eine eigene Unit rauskommt, ist daher noch völlig offen. Mir gefällt diese Herangehensweise, dass man Maßnahmen erst testet und wissenschaftlich analysiert, bevor man Geld ausgibt. Denn faktenbasiertes Regieren ist aus meiner Sicht das Gebot der Stunde.	Die Evaluierung der Projekte ist essentiell für die Entscheidung ob diese weitergeführt werden oder nicht.

Code C	Internalisierung von sozialen Normen durch Nudging
---------------	---

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 5: ETHISCHE BETRACHTUNGEN VON NUDGING

Code A	Manipulation
---------------	---------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B	Bevormundung und Korrektur
---------------	-----------------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

BERICHT ZU DEN PLÄNEN DER BUNDESMINISTERIN SOPHIE KARMAVIN BEZÜGLICH DER ANWENDUNG VON VERHALTENSÖKONOMIE IN DER FAMILIENPOLITIK

KATEGORIE 1: MERKMALE VON NUDGING

Code A	Abstrakte Definition
---------------	-----------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	APA (2015, [online])	Dass hier die Psychologie und die Verhaltensökonomie stärker zum Zug kommen sollen, liegt daran, dass die Menschen Entscheidungen oft nicht rational treffen, so Karmasin. Martin G.	Da der Mensch oft nicht rational handelt, sind durch evidenzbasierte Maßnahmen der Psychologie und

		Koicher von der Ludwig-Maximilians-Universität München unterstützte das. Weil die Politik vom rational agierenden Menschen ausgehe, würden oft Fehlanreize gesetzt. Wenn man dies verstehe und - evidenzbasiert - auf einen motivierenden Staat setze, könne man bessere Ergebnisse erzielen.	Verhaltensökonomie schneller, bessere Ergebnisse zu erzielen.
--	--	---	---

Code B Funktionsweisen von Nudges

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code C Positive und Negative Aspekte von Nudging

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code D Kosten von Nudges in Relation zu Gesetzen

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 2: NUDGING IN DER REGIERUNGSTÄTIGKEIT

Code A Generelle Ziele und Absichten

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B Konkrete Ziele und Pilotprojekte der Bundesregierung

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	APA (2015, [online])	Ob mehr Väterbeteiligung in der Kinderbetreuung, raschere Rückkehr aus der Karenz oder Familienfreundlichkeit am Arbeitsplatz: Familienministerin Sophie Karmasin (ÖVP) will all das verstärkt durch motivatorisches Arbeiten erreichen.	Das Ziel der Regierung: Durch Motivation soll die Väterbeteiligung in der Kinderbetreuung und die Familienfreundlichkeit am Arbeitsplatz erhöht, sowie die Rückkehr nach der Karenz in den Beruf beschleunigt werden
2	APA (2015, [online])	Karmasin verwies in der Pressekonferenz zu dem Symposium auf diverse Projekte ihres Ressorts, bei denen dies schon Berücksichtigung finde: etwa die antragslose Familienbeihilfe, den Part-	Die antragslose Familienbeihilfe, den Partnerschaftsbonus oder die Beratungsbrieife zum beruflichen Wiedereinstieg wur-

		nerschaftsbonus (1.000 Euro, wenn Kindergeld-Zeiten gereicht aufgeteilt werden), die Beratungsgespräche zum zweiten Kindergartenjahr oder - in Kooperation mit dem AMS - Beratungsbriefe zum beruflichen Wiedereinstieg.	den bereits als Nudging Projekte umgesetzt
--	--	--	--

Code C	Beispiele für Regierungsziele allgemein
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 3: NUDGING IM VERHÄLTNIS ZU DEN VERFASSUNGSPRINZIPIEN DER ÖSTERREICHISCHEN BUNDESVERFASSUNG

Code A	Generelle Einordnung in die Verfassung
---------------	---

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B	Nudging im Verhältnis zum rechtsstaatlichen Prinzip
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code C	Nudging im Verhältnis zum demokratischen Prinzip
---------------	---

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code D	Nudging im Verhältnis zum Gewaltenteilenden Prinzip
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code E	Gleichheitssatz
---------------	------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code F	Grundrechte
---------------	--------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code G	Verfassungsrechtliche Einordnung des Menschenbildes
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 4: WIRKUNG VON NUDGING AUF DIE GESELLSCHAFT

Code A	Motivationsanreize versus Gesetze
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	APA (2015, [online])	„In einem Handout des Familienministeriums war dazu von einer "Politik, die motiviert statt reguliert" zu lesen. "Wissenschaftliche Untersuchungen zeigen: Richtig gesetzte Motivationsanreize wirken in bestimmten Bereichen besser als Gesetze", hieß es darin.	Die Regierung behauptet, dass Studien zeigen, dass richtig gesetzte Motivationsanreize in bestimmten Bereichen besser wirken als Gesetze
2	APA (2015, [online])	Dass sie sich damit bloß die ÖVP-Maxime von der "Wahlfreiheit" in der Familienpolitik wissenschaftlich absichern lassen wolle, stellte Karmasin in Abrede. "Das ist keine Schwarz-Weiß-Geschichte. Wir wollen auch gesetzliche Anreize", betonte sie. Auch für klassische politische Instrumente müsse Platz sein, "das darf sich nicht ausschließen".	Klassische politische Instrumente wie gesetzliche Anreize sollen nicht ersetzt werden, eher ergänzt durch neue Formen staatlicher Lenkung

Code B	Evaluierung
---------------	--------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	APA (2015, [online])	Verhaltenswissenschaftliche Erkenntnisse und Evaluierungsverfahren müssten neben gesetzlichen Bestimmungen Teil des politischen Handelns werden.	Erkenntnisse und Evaluation sollen das politische Handeln bereichern

Code C	Internalisierung von sozialen Normen durch Nudging
---------------	---

Nr.	Minute	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 5: ETHISCHE BETRACHTUNG VON NUDGING

Code A	Manipulation
---------------	---------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

--	--	--	--

Code B	Bevormundung und Korrektur
---------------	-----------------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

ABHANDLUNG VON PROF. DR. STEFAN STORR

KATEGORIE 1: MERKMALE NUDGING

Code A	Abstrakte Definition
---------------	-----------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B	Funktionsweisen von Nudges
---------------	-----------------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code C	Positive und Negative Aspekte von Nudging
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code D	Kosten von Nudges in Relation zu Gesetzen
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 2: NUDGING IN DER REGIERUNGSTÄTIGKEIT

Code A	Generelle Ziele und Absichten
---------------	--------------------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Storr (2014), [online]	Was sich in den vergangenen Jahren unbestritten geändert hat ist, dass der Staat nicht mehr nur direkt regiert, sondern auch indirekt steuert, den Bürger nicht mehr nur als Regelungsadressaten begreift, sondern auf seine Eigenverantwortung setzt. Der Staat bezieht den Bürger in den Rechtsetzungsprozess ein. Kooperativer Staat, schlanker Staat, aktivierender Staat, Deregulierung, regulierte Selbstregulierung, Steuerungsstaat und Governance sind plakative Phänomenbeschreibungen. Transparenz wurde	Der Staat steuert mittlerweile nicht mehr nur direkt sondern auch indirekt und begreift den Bürger nicht mehr nur als Regelungsadressaten sondern setzt auf dessen Eigenverantwortung.

		ein neuer Leitgrundsatz eines offenen Staates aufgeklärter Bürger.	
--	--	--	--

Code B	Konkrete Ziele und Pilotprojekte der österreichischen Bundesregierung
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code C	Beispiele für Regierungsziele allgemein
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 3: NUDGING IM VERHÄLTNIS ZU DEN VERFASSUNGSPRINZIPIEN DER ÖSTERREICHISCHEN BUNDESREGIERUNG

Code A	Generelle Einordnung in die Verfassung
---------------	---

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B	Nudging im Verhältnis zum Rechtsstaatlichen Prinzip
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Storr (2014), [online]	Als weitere Voraussetzung wird zu fordern sein, dass grundsätzlich die Urheberschaft der Maßnahme anzugeben ist. Erstens soll der Kommunikationsadressat die Glaubwürdigkeit der Maßnahme beurteilen können – bei staatlichen Maßnahmen soll von einer Richtigkeit und Sachlichkeit grundsätzlich ausgegangen werden können – und zweitens aus Gründen des Rechtsschutzes. Denn der Bürger muss wissen, gegen wen, ggf auf welchem Rechtsweg und mit welchen Rechtsmitteln er sich gegen „weiche“ Steuerungsmaßnahmen gerichtlich zur Wehr setzen kann.	Die Urheberschaft der Maßnahme muss angegeben werden. Der Bürger soll die Glaubwürdigkeit der Maßnahme beurteilen können und er muss wissen auf welchem Rechtsweg er sich gegen derartige Steuerungsmaßnahmen gerichtlich zu wehr setzen kann.

Code C	Nudging im Verhältnis zum Demokratischen Prinzip
---------------	---

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code D	Nudging im Verhältnis zum Gewaltenteilenden Prinzip
---------------	--

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code E	Gleichheitssatz
---------------	------------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Storr (2014), [online]	Das ist für verhaltenswissenschaftliche Forschungen und Konsequenzen, die daraus gezogen werden sollen, insofern von Bedeutung, als sich „die“ Menschen eben nicht gleich verhalten (müssen). Wenn verhaltenspsychologische Untersuchungen zwischen „langsamem Denken“ und „schnellem Denken“ unterscheiden und bestimmtes Entscheidungsverhalten aufgrund besonderer Frageformulierung (framing) ausmachen, dann gelten diese Erkenntnisse eben nicht für alle Menschen gleichermaßen. Die einen mögen „schnell“ denken, die anderen tun dies „langsam“. Der eine entscheidet aus eigennützigen Motiven so, der andere aus gemeinnützigen anders. Das bedeutet nicht, dass der Staat keine einheitlichen Maßnahmen ergreifen darf. Er muss abstrahieren und generalisieren. Er muss aber berücksichtigen, dass impulsgebende Maßnahmen verschiedene Wirkung auf die Adressaten haben können – auf die Allgemeinheit und auf den Einzelnen.	Der Staat muss abstrahieren und generalisieren und bei Nudging die Wirkung auf den Einzelnen als auch auf die Allgemeinheit berücksichtigen.

Code F	Grundrechte
---------------	--------------------

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase
1	Storr (2014), [online]	Die Grundrechte schützen vor Beschränkungen der Kommunikation der Menschen durch den Staat, verpflichten den Staat aber grundsätzlich nicht zur Teilnahme an der Kommunikation.	Die Grundrechte schließen Kommunikationsmaßnahmen des Staates nicht aus.
2	Storr (2014), [online]	Auch die Verhältnismäßigkeit der Maßnahme spielt eine Rolle, jedenfalls dann, wenn staatliches Informationshandeln in Grundrechte eingreift. Hier sind drei Bemerkungen veranlasst: Erstens kann staatliches Informationshandeln weniger in Grundrechte eingreifen als Gebote und Verbote, also an sich	Informationshandeln des Staates greift prinzipiell schon weniger in Grundrechte ein als Gebote und Verbote.

		schon eine erforderliche Maßnahme sein. Zweitens ist die Frage, ob im faktischen staatlichen Handeln ein Grundrechtseingriff liegt, danach zu beurteilen teilen, ob die Maßnahme in Zielsetzung und Wirkungen ein Ersatz für eine staatliche Maßnahme ist, die ein funktionales Äquivalent zum Grundrechtseingriff im herkömmlichen Sinne darstellt. Drittens muss der Staat im Fall eines Grundrechtseingriffs auf der Grundlage einer gesetzlichen Ermächtigung tätig werden.	
--	--	---	--

KATEGORIE 4: WIRKUNG VON NUDGING AUF DIE GESELLSCHAFT

Code A Motivationsanreize versus Gesetze

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B Evaluierung

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

KATEGORIE 5: ETHISCHE BETRACHTUNGEN VON NUDGING

Code A Manipulation

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

Code B Bevormundung und Korrektur

Nr.	Seite	Zitat	Paraphrase

8.3. ANHANG B: Transkript des Experteninterviews mit Prof. Dr. Erich Kirchler

INTERVIEWER: Herr Professor Dr. Kirchler vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen fürs Interview bezüglich meiner Masterarbeit wo es um das Thema geht „Nudging in der österreichischen Regierungstätigkeit“. Wenn ich Sie kurz bitten darf, Ihre Rolle im Programm „Motivierender Staat“ der Bundesregierung kurz zu skizzieren bevor wir dann mit den Fragen starten. 00:00:27

BEFRAGTER: Ja, also da wurde ja eingerichtet sowas wie ein Beirat oder Expertenrat was weiß ich wie das genau heißt, wo vier Personen dabei sind und die Rolle ist einfach bei verschiedenen Themen wo Nudging eine Rolle spielt aus der Sicht der Verhaltensökonomie bzw. aus Sicht der Wirtschaftspsychologie mitzudenken und Ideen zu generieren wie sozusagen Leute motiviert werden könnten um etwas zu tun was für die Gesellschaft oder für den Einzelnen sinnvoll ist. Wobei die Grundbedingung würd ich sagen, eines Nudging for Good eingehalten werden. Das heißt es muss Transparenz gegeben sein, es muss leicht möglich sein auch das nicht zu tun was sozusagen als Ziel angepeilt wird und es muss so sein, dass genudgt wird zum Wohle des genudgten bzw. der Gesellschaft. 00:01:32

INTERVIEWER: Das Programm ist ja im Staatssekretariat im Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft angesiedelt. Und wurde ja im Zuge einer Verwaltungskonferenz der Bundesregierung damals beschlossen damit man eben sich hier quasi vortastet. Ist es irgendwo auch sonst wo festgeschrieben in der Bundesregierung, Regierungsprogramm? 00:02:00

BEFRAGTER: Diese Frage kann ich Ihnen nicht beantworten, dass müssten Sie wirklich dann dort erfragen. 00:02:05

INTERVIEWER: Was ist für Sie der positivste, was der negativste Effekt an einer Technik wie Nudging? 00:02:13

BEFRAGTER: Der positive Aspekt ist der, dass libertär gearbeitet wird, dass heißt es wird zwar immer noch von oben herab definiert was gut und was schlecht ist. Aber der Vorteil ist tatsächlich wenn diese Prinzipien die ich genannt habe eingehalten werden, dass man nicht mit Gesetzen muss oder Verordnungen, Verboten und Geboten sondern das eben Freiheit besteht auch das Gegenteil zu tun und mit sehr wenig Aufwand doch große Effekte erzielt werden können. 00:02:43

INTERVIEWER: Und wie würden Sie im Allgemeinen Nudging definieren? 00:02:56

BEFRAGTER: Naja ich würde sagen das ist sozusagen das Wissen um die Anwen-

derung der Ergebnisse die vor allem die Sozialpsychologie oder vor allem die Verhaltenswissenschaften wenn sie es weiterfächern wollen ans Licht gebracht haben. Das sind eine ganze Reihe von Erkenntnissen die damit zu tun haben, dass wir in komplexen Situationen nicht alle Informationen verarbeiten können oder wollen. Und systematische Fehler, sogenannte Biases begangen werden. Dieses Wissen wird angewandt um eben Leute zu lenken, zu steuern wenn Sie so wollen um Verhalten zu regulieren. Das ist für mich Nudging und das reicht eben dann von Erkenntnissen über Heuristiken, über Schwierigkeiten bei der Verarbeitung von Informationen über Schwierigkeiten Zeit aufzubringen oder Motivation aufzubringen. Alle Informationen durchzugehen, zu sammeln bis hin zu Prospekt Theorie, Framing Effekten und derlei Dingen. Also für mich ist die Palette völlig breit, eben wo all dieses Wissen über Entscheidungen und Verhalten angewandt wird und nicht länger nur oder ausschließlich Rationaltheorien der Regulation zugrundeliegen. 00:04:23

INTERVIEWER: Jetzt postuliert die Verhaltensökonomie, dass die meisten Menschen eine ausgeprägte Verlustaversion haben. Lässt sich Ihrer Meinung mit Nudging diese Verlustaversion umgehen oder ausschalten und ist das sozusagen ein Instrument dazu? 00:04:39

BEFRAGTER: Naja wir wissen von Framing-Effekten, dass sie ein und dieselbe Situation unterschiedlich darstellen können und wenn wir Wissen, dass in Gewinnsituationen sehr häufig wenn auch nicht immer Risikoaversion besteht und in Verlustsituationen Risiko genommen wird, also sowas wie ein riskantes Verhalten eher zu beobachten ist. Wenn das sozusagen eine Erkenntnis ist die gilt, dann lässt sich Nudging wo Risikoaversion besteht selbstverständlich nützen wenn auch zu unterschiedlichen Zwecken, manchmal eben zum Wohle des Nudgers und manchmal zum Wohle des genudgten. Aber im Sinne von Nudging for Good muss man immer die Gesellschaft im Blickfeld haben. Aber Sie können natürlich durch Framing können Sie die Risikoneigung beeinflussen wie sich in verschiedensten Experimenten zeigt. 00:05:35

INTERVIEWER: Jetzt wird in der einschlägigen Literatur oft gesagt, dass Nudging, also diese Wahlfreiheit wird ja sehr betont. Jetzt sollen diese Kosten die ein Individuum aufbringen muss um einen Nudge quasi zu umgehen, sollen die hoch oder sollen

die niedrig sein? 00:05:55

BEFRAGTER: Nein, also die Autoren Sunstein vor allem aber auch Thaler sagen, es muss also sehr leicht möglich sein auch das Gegenteil zu tun, sonst ist es nicht mehr Nudging sonst ist es wirklich Manipulation oder Nudging im negativen Sinne.

00:06:13

INTERVIEWER: Und wie kann zum Beispiel jemand, ich denke nur zum Beispiel, wenn man jetzt in der Architektur zum Beispiel, plastisches Beispiel einfach, den Aufzug nicht einbaut, damit die Leute quasi die Treppe benutzen müssen, dann ist es kein Nudge? 00:06:34

BEFRAGTER: Das ist kein Nudge nein. Ein Nudge ist, wenn sie vor dem Lift ein Schild anbringen, dass die meisten Leute wenn es wahr ist die Treppe nehmen oder wenn sie verweisen auf die Möglichkeit sozusagen im Laufe des Tages Gymnastik zu betreiben indem man die Treppe benutzt oder wenn die Treppe ähnlich wie das getan wurde wie eine Klaviertastatur anmalen und sogar mit Musik unterlegen, die einzelnen Stufen, dann nudgen sie. Wer nicht will, kann die Rolltreppe oder den Lift nehmen. Aber wenn sie keine Option für das Gegenteil setzen, dann ist es kein Nudging, dann zwingen sie ja die Leute die Stiege zu nehmen. 00:07:14

INTERVIEWER: Dann ist es quasi ein Zwang? 00:07:18

BEFRAGTER: Dann ist es Zwang weil es gibt keine Alternativen und Nudging beruht darauf, dass es Alternativen gibt. 00:07:24

INTERVIEWER: Welches prominente Österreichische Beispiel fällt ihnen ein zu Nudging? 00:07:26

BEFRAGTER: Ein prominentes und klassisches Beispiel ist die Organspende. Wenn sei per default also als Grundeinstellung Organspender sind, dann müssen sie sozusagen eine opt-out Anstrengung machen. Aber sie können das tun. Wenn sie das nicht machen möchten was voreingestellt wird. Aber wir wissen alle das Leute, naja, auch wenn sie die Einstellung haben sie möchten nicht Organspender sein, doch

nicht am nächsten Tag und manchmal nie um sich als Nacht-Organspender registrieren zu lassen. 00:08:11

INTERVIEWER: Das Organtransplantationsgesetz besagt ja auch, dass Menschen die nach Österreich kommen auch automatisch Organspender sind und quasi eine Widerrufsbotschaft bei sich tragen müssen damit sie eben nicht Organspender sind. Jetzt wissen das zum Beispiel die meisten nicht. 00:08:34

BEFRAGTER: Ja das ist natürlich etwas wo man Aufklärung betreiben muss. Wenn 99,98 Prozent glaub ich der Österreicherinnen und Österreicher Organspender sind, nicht weil alle diese Leute überzeugt sind davon, auch nicht weil alle wissen, dass sie per default Organspender sind. Hier müsste man Aufklären und die Möglichkeit bieten das Gegenteil zu tun. Die Möglichkeit ist ja geboten doch viele Wissen das nicht, also haben sie diese Option also nicht parat. 00:09:04

INTERVIEWER: Das heißt das ist also nicht ein Beispiel für optimales Nudging?
00:09:09

BEFRAGTER: Naja ich würd sagen es ist ein strenger Nudge, ein ordentlicher. Aber, ob die Kommunikation jetzt soweit gedungen ist, dass alle Wissen, das wage ich zu bezweifeln. Das wage ich auch in Deutschland zu bezweifeln, dass dort alle wissen das sie sich registrieren lassen können. In Österreich ist zum Beispiel ein etwas was auch genudget ist ist, dass man zum Beispiel keine Patientenverfügung hat. Sie müssen relativ viel Anstrengung machen um eine Patientenverfügung zu machen. Sie müssen zum Notar gehen, das kostet Geld, das kostet Zeit das kostet Aufwand und nach fünf Jahren müssen sie das ganze wieder erneuern. Das ist auch ein Nudge, da ist die Voreinstellung halt eine andere. 00:10:00

INTERVIEWER: Jetzt wird oft gesagt, es gibt zu viel Gesetze. Sind Ihrer Meinung nach diese Verhaltensökonomisch inspirierten Steuerungsinstrumente eine Antwort auf eine Art Kontrollgesellschaft? 00:10:25

BEFRAGTER: Je nachdem wie ich jetzt ihre Frage verstehen soll, ich glaube schon das das eine Antwort ist auf eine überregulierte Gesellschaft, ja. 00:10:33

INTERVIEWER: Das heißt das man quasi versucht einfach, auch ökonomisch gesehen, politische Ziele zu erreichen ohne jetzt großartig zusätzliche Gesetze oder zusätzliche Regulation zu machen? 00:10:50

BEFRAGTER: Genau ja, dass ist der Sinn und Zweck des Nudgings das man weniger mit Gesetzen alle in eine bestimmte Richtung drängen, das wäre ja sehr paternalistisch. Und Nudging besteht eben in der Idee die Thaler und Susntein verbreiten darin das sie lenken aber nicht mit Gesetzen lenken, dass auch das Gegenteil eine Möglichkeit bietet. Das ist nicht immer möglich, ja, sie könne bei Rot nicht über die Kreuzung gehen oder fahren das ist mit Nudging nicht zu bewältigen, aber viele andere Bereiche sehr wohl. 00:11:28

INTERVIEWER: Ist das auch das erklärte Ziel von dem Programm Motivierender Staat“? 00:11:32

BEFRAGTER: Das ist denk ich das erklärte Ziel aller die sowas wie Nudging Units wenn ich salopp sagen darf eingerichtet haben. Wenn sie zum Beispiel die Behavioral Insight Teams und deren Arbeiten anschauen in Großbritannien dann ist es eben das Ziel festzustellen wo man mit Nudging durchaus gut arbeiten kann und eben den Jungle an Gesetzen nicht weiter verdichten muss. 00:12:02

INTERVIEWER: Geht es jetzt beim Nudging auch irgendwie um Kontrolle bzw. Eindämmung von negativen Effekten die Individuen produzieren indem sie sich halt im Sinne von gesundheitspolitischen Zielen nicht optimalen Verhalten? 00:12:20

BEFRAGTER: Ja auch, also im Gesundheitsbereich wird genudgt. Es wird genudgt im Bereich der Ökologie, Umweltbewusstsein, Abfall zum Beispiel. Es wird genudgt im Energiebereich und sehr stark auch in der Steuer. 00:12:35

INTERVIEWER: Also da geht es wirklich darum einfach Menschen mehr oder weniger, also das Individuum bzw. den Bürger mehr oder weniger entlang der Regierungsziele zu steuern, hinzulenken? 00:12:51

BEFRAGTER: Genau, wenn sie wissen, dass Leute wahrheitsgemäßer antworten und Formulare ausfüllen, wenn sie am Anfang unterschreiben und nicht am Ende dann wäre es ein Nudge wenn sie die Unterschrift zu „ich fülle das Formular wahrheitsgemäß aus“ am Anfang leisten und nicht im Nachhinein. 00:13:08

INTERVIEWER: Glauben Sie auch, also von Ihrer Meinung aus gesehen, dass es von Regierungsseite her gesehen, Nudging ein Instrument sein kann um politische Entscheidungswege zu umgehen? Im Sinne des Gesetzgebungsprozesses, dass man zum Beispiel etwas nudgen kann wofür man aber im Rahmen Gesetzgebungsprozess eine politische Mehrheit bräuchte oder das breiter diskutieren müsste ob das gehen könnte? 00:13:42

BEFRAGTER: Das weiß ich nicht, möglicherweise ja. Da fällt mir jetzt kein Beispiel ein, kenn ich auch keines. Aber möglicherweise ist das auch etwas wo sozusagen durch die Voreinstellung oder durch die Tatsache dass ich Friktionen setze bei irgendeiner Zielgerichteten Handlung wo ich Friktionen aus dem Feld nehme bzw. Attraktiv mache ein bestimmtes Ziel glaub ich auch das das benutzt werden kann. Aber wie gesagt, hier ist mir kein Beispiel bekannt. Und ich nehme an das die Opposition diesbezüglich auch nicht schweigen würde. Nudging sollte transparent sein wenn wir von der Art von Nudging spreche die ich meine und da würd es ja sofort auffallen das etwas erreicht werden sollte was jeweils nicht im Sinne in einer anderen Partei ist. 00:14:36

INTERVIEWER: Wie kann man jetzt ihrer Meinung nach Transparenz gewährleisten? 00:14:42

BEFRAGTER: Indem sie völlig klar kommunizieren, was hier gewünscht wird, was sozusagen erleichtert wird. Was die Mehrheit macht. Durch diese Maßnahme können sie transparent machen, dass man ein bestimmtes Ziel, ein bestimmtes Verhalten nahelegt. Transparenz ist also wirklich ein wichtiger Aspekt und sie müssen es leicht machen auch wieder das Gegenteil zu tun. Das ist nicht immer der Fall. Wenn sie sich anschauen zum Beispiel in der Wirtschaft bei Betrieben. Da wird auch versucht Leute in eine bestimmte Richtung zu drängen nicht immer zum Wohle des Konsu-

menten und das ist oft nicht ganz einfach wieder herauszukommen aus dem Eck in das man getrieben wird aber das ist dann eine Form von Nudging die nicht intendiert sein sollte. Es ist ein sollte aber tatsächlich gibt es kein Verbot von dieser Art von Nudging. Das ist auch nudgen. Verkaufsgespräche und Taktiken sind ebenfalls ein nudging aber eben nicht indem Sinne zum Wohl des Kunden in jedem Fall. 00:15:59

INTERVIEWER: Jetzt wird Nudging durchaus von, also in persönlichen Gesprächen ist mir aufgefallen, durchaus positiv wahrgenommen wenn es den Kriterien entspricht die sie sagen. Aber es kommt eben auch natürlich wie sie auch richtig sagen auf den politischen Goodwill an das auch transparent zu kommunizieren weil es wäre eigentlich so wie ich das Verstehe wäre es ja dann eben kein Nudge im klassischen Sinne wenn die Regierung das nicht transparent kommunizieren würde? 00:16:26

BEFRAGTER: Ja das nenn ich so, das ist so. Das ist so nach der Definition und der Prinzipien wie genudgt werden sollte ist es so. Das heißt aber nicht das das immer gegeben sein muss. 00:16:45

INTERVIEWER: Was ist wenn ich einen Nudge ausweise als Nudge? Verliert er dann seine Wirkung? 00:16:51

BEFRAGTER: Nein anscheinend nicht. 00:16:53

INTERVIEWER: Das heißt wenn ich ein Schild hinstelle wo draufsteht, hier ist ein Nudge in Anwendung, verändert das quasi nicht die Entscheidungsarchitektur? 00:17:05

BEFRAGTER: Die Arbeiten die ich kenne würden nahelegen das das nicht eine starke Wirkung hat. Also wenn sie vor dem Lift, müsste man ein Experiment machen, sie wissen ja, Nudging passiert auch darauf das man empirische Nachweise bringt das eine Vorstellung eine bestimmte Richtung des Verhaltens favorisiert. Wenn ich zum Beispiel unten im Parterre im Lift schreibe das 60 % der Leute die Stiegen benutzt und das ist gesund. Erstens muss das stimmen und andererseits kann ich darunter schreiben das ist ein Nudge weil wir wollen das sie das tun, glaube nicht das das einen großen Effekt hätte und Abschwächen würde die Tatsache das sozusagen eine

Norm kommuniziert wird. 00:17:55

INTERVIEWER: Wäre das zum Beispiel im Sinne wenn man jetzt an den Verfassungsbogen denkt, sie kennen ja das in der Verfassung gesetzte Rechtsstaatliche Prinzip, alles Verwaltungshandeln muss auf Basis von Gesetzen ausgeführt werden. Das man das zum Beispiel macht bei Nudging damit man eben den positiven Effekt von Nudging nicht untergräbt. Wenn eine Regierung eben nicht sagt sie macht das und macht quasi im Geheimen was ja dann kein Nudge ist damit man hergeht und man kennzeichnet Nudges oder richtet irgendwie eine Kontrollmöglichkeit ein damit Nudging transparent sein muss? 00:18:36

BEFRAGTER: Ja das halte ich auf alle Fälle für sinnvoll das nicht nur geprüft wird ob erstens ein Nudge wirksam ist, zweitens bei wem er wirksam ist und wie lange sondern das auch sowas wie einen Beirat gibt der sagt, Achtung hier verletzen wir bestimmte Prinzipien die wir eigentlich einhalten wollen. Aber prinzipiell, ich halte die stärkste Form des Nudging ist ein Gesetz und da haben sie auch jemanden der weiß was richtig und falsch ist vermeintlich und riskieren aber dort wo es aber nicht unbedingt einsichtig ist das ein Gesetz sinnvoll ist oder wo Menschen sich in ihrer Freiheit eingeengt fühlen da riskieren sie das Auswege gesucht werden und Reaktanz erzeugt wird. Beim Nudging wird das meiner Meinung nach wesentlich abgeschwächt weil ja die Möglichkeit besteht das Gegenteil zu tun. 00:19:33

INTERVIEWER: Das ist ja das interessante bei der Organspende, weil das Organtransplantationsgesetz ist ja die gesetzliche Grundlage für den Nudge eigentlich so gesehen und das ist ja auch das was eben Kritiker auch meinen das eben beim Nudge beim Gesetz durchaus ja diesen politischen Gesetzgebungsprozess durchlaufen hat was ja beim Nudge nicht der Fall ist und damit auch nicht der demokratiepolitische Auftrag erfüllt wurde wenn keine gesetzliche Grundlage besteht? 00:20:07

BEFRAGTER: Ja aber zum Beispiel wenn sie denken an Nudging im Abfallbereich das man also was weiß ich, leuchtende Spuren zum Abfalleimer auf den Boden malt. Ich weiß nicht ob man da wirklich brauchen lange gesetzgebende Instanzen die uns erlaubt sozusagen zu suggerieren das man den Abfall in den Abfalleimer werfen soll. Man kann natürlich alles übertreiben ins Extrem und die Grenzen zwischen Nudging

for Good und Nudging for Bad und Manipulation und Zwang zwischen Stupsen und Anrempeeln und eben dann zwingen die Grenzen sind ja nicht so scharf wie man es gerne hätte. 00:20:52

INTERVIEWER: Jetzt wissen sie wahrscheinlich aus empirischen Erfahrungen auch weiß ich nicht aber wie die Kosten von Gesetzen in Relation zu Kosten von Nudges sind? 00:21:01

BEFRAGTER: Ich weiß nicht wie die Kosten von Gesetzen sind aber Nudging zeichnet sich ja dadurch aus, dass relativ mit geringen Kosten oder gar keinen Kosten ein Effekt erzielt wird. Wenn sie zum Beispiel denken die Information an Steuerzahler. Dieses eine Experiment das das BIT durchgeführt hat. Da wird in Briefen, wo Leute aufgefordert werden ihre Steuern zu zahlen zu einem bestimmten Zeitpunkt ein Satz dazugeschrieben, in England zahlen Hausnummer X Person pünktlich oder in ihrem Job in ihrem Beruf zahlen so und soviel pünktlich dann kostet dieser Satz nichts und der Effekt ist relativ groß. Das ist meiner Meinung nach eine gelungene Form von Nudging. 00:21:52

INTERVIEWER: Also die Kosten gering halten und die größte mögliche Wirkung? 00:22:00

BEFRAGTER: Und große Effizienz und großen Effekt haben. 00:22:03

INTERVIEWER: Inwiefern sollten die Bürger in die Gestaltung von Nudges einbezogen werden ihrer Meinung nach? 00:22:11

BEFRAGTER: Wenn es Dinge gibt wie Organspenden oder die Patientenverfügung, wenn, das sind Themen wo auch ethische Bedenken durchaus diskutiert werden können da glaub ich ist eine Diskussion auch breiter Ebene notwendig. Ob das von allen Bürgern jetzt getragen wird oder von Experten die sich mit Ethik beschäftigen, was weiß ich, Meinungsbefragung durchgeführt wird, hängt meiner Meinung nach vom Thema ab. Beim Müll würd ich das nicht machen. 00:22:48

INTERVIEWER: Ok, das heißt alles was unmittelbar das Wohl des Menschenleibs

betreffen würde wäre Nudges auch zum Beispiel relevant im Hinblick auf Grundrechte? 00:23:00

BEFRAGTER: Ja, wo es um Wertkonflikte gehen kann. Wo es um Wertkonflikte geht da muss man diesen Konflikt austragen und dann kann man sich immer noch entscheiden ob man der Mehrheit sozusagen Recht gibt und das macht was die Mehrheit für gut findet oder ob es ethische Bedenken grundsätzlicher Natur gibt das sind dann Dinge die auch zu klären sind. Klarerweise in vielen Bereichen grad Organ- spende oder Patientenverfügung. Da berührt man dann schon sensible Bereiche die auch offen diskutiert werden müssen. Bei anderen Dingen wie zum Beispiel das ich Leute auffordere pünktlich ihre Steuern zu zahlen glaub ich müssen wir nicht lange Diskussionen haben das ist im Sinne der Gemeinschaft. 00:23:50

INTERVIEWER: Sie kennen ja sicher diese Nimm ein Sackerl für dein Gackerl Initiative der Stadt Wien was man ja auch als Nudge interpretieren könnte. Und da hat die Stadt Wien meiner Recherche nach durchaus auch diese Botschaft zuvor in eine breite Umfrage gegeben also welche Botschaft dann auf diesen Aufstellern oder welches Sujet genommen werden soll wo sich dann die überwiegende Mehrheit dann für das Bekannte mit dem kleinen Hund entschieden hat und was ja auch einen durchschlagenden Erfolg gezeigt hat. Also das sind ja auch Möglichkeiten der Partizipation wo man dann die Bevölkerung in transparenter Art und Weise ja auch einbeziehen kann in einen Nudge? 00:24:40

BEFRAGTER: Ja, genau, genau, trotzdem würd ich es übertrieben finden wenn man da ein Referendum gemacht hätte. 00:24:39

INTERVIEWER: Also generell um die Sache generell? 00:24:43

BEFRAGTER: Ja ja, wobei andere Sachen natürlich wesentlich weitreichender und ethische Prinzipien berührend und da schaut es natürlich anders aus. Aber wenn sie, da gibt es doch dieses eine Nudging in der Dusche wo ein Display einen Eisbären auf einer Eisscholle zeigt und diese Scholle schmilzt je länger man duscht und irgendwann fällt der Eisbär ins Wasser das ist denk ich eine Art Feedback das man gibt über den Verbrauch von Energie und diese Rückmeldung dient der Verhaltens-

regulation des Einzelnen, ist ein Nudge natürlich. Wenn Smart Meters rückmelden wie hoch der Verbrauch der Energie ist oder mit einem Smiley kommunizieren das sie weniger Energieverbraucher als 90 % dann ist das ein Nudge sozusagen in eine bestimmte Richtung. 00:25:43

INTERVIEWER: Finden sie das wenn ein Nudge keine gesetzliche Grundlage hat das damit das Gewaltenteilende Prinzip ausgeschaltet wird, weil Nudge ist ja von der Exekutive etwas wo die Legislative eben dann mehr oder weniger keine Handhabung hat eigentlich das Programm auch zu verhindern? 00:26:12

BEFRAGTER: Naja wie das jetzt demokratiepolitisch und aus der Politikwissenschaft genau zu überlegen ist da überfordern sie mich auch wieder. Aber es gibt so viele Bereiche im Betrieb und im Staate wo völlig unbestritten ist was das vernünftige Verhalten ist und wo der Gesetzgeber ohnehin denkt eine bestimmte Verhaltensweise vorgesehen hat. Da noch in diese Richtung zu nudgen das halte ich für sinnvoll für äußerst sinnvoll sogar. Und natürlich wenn es dann Interessenskonflikte gibt oder wenn sich jemand wo spießt mit den Grundsätzen die sich eine Gesellschaft verordnet hat dann gehört das Ganze natürlich aufgedeckt aber bei transparentem Nudging ist das der Fall. 00:26:58

INTERVIEWER: Sollte ein Bürger ihrer Meinung nach ein Rechtsmittel haben gegen einen Nudge? Wenn er sich zum Beispiel durch die Lenkung irgendwie penetriert fühlt oder in seiner Lebensfreiheit eingeschränkt fühlt? 00:27:20

BEFRAGTER: Ja aber das wäre dann kein Nudge. Das wäre keine Nudge, denn der Bürger kann ja das Gegenteil auch tun. Das ist ja die Definition des Nudges. Ansonsten ist es ein Zwang. Wenn ich keine Alternative habe ist es ein Zwang. Ich kann mich jetzt auch kurioserweise eingeschränkt fühlen weil ich bei Rot nicht über die Kreuzung fahren darf. Aber da reden wir nicht von Nudging. 00:27:43

INTERVIEWER: Welche langfristigen Änderungen im sozialen Verhalten von Menschen passiert durch den Einsatz von Nudging? 00:27:54

BEFRAGTER: In verschiedenen Bereichen kann ich mir vorstellen, dass sehr viele

Studien gibt es noch nicht das Nudging Buch ist 2008 erschienen und 2010 wurden erstmals im politischen Bereich Aktionen gesetzt. Also sehr langfristig gibt es da nicht viele Publikationen, aber ich kann mir vorstellen, dass man sich an gewisse Dinge gewöhnt. Also alleine die Tatsache das sozusagen die Konzentration Abfall gehört in den Abfalleimer das sie da immer wieder hinmotiviert werden schätze ich das das irgendwann zur Selbstverständlichkeit wird so wie die Erschwernisse zu rauchen in bestimmten Bereichen dazu führt das man gar nicht mal versucht zu rauchen und in anderen Bereichen kann ich mir vorstellen das Nudges auch das die an Schwäche verlieren und das wieder ein neuer Motivationsfaktor kommen muss. 00:28:59

INTERVIEWER: Gibt es dazu Beispiele? 00:29:02

BEFRAGTER: Naja was könnt man sich denn da denken. Ich glaube das sich Nudges abnützen das die Smileys glaub ich auf dem Brief irgendwann nicht mehr ihre Wirkung haben. Wenn sie nicht mehr auffallen, wenn sie sozusagen untergehen in der Information, wenn sie selbstverständlich geworden ist und das nicht mehr als Novum sieht, kann es sein, dass sich die Wirkung dramatisch abschwächt das würde ich erwarten. 00:29:39

INTERVIEWER: Kann man da einen Unterschied machen, zum Beispiel zurückzukommen auf die Organspende, ich glaub es gibt in Österreich kaum jemand der das in Abrede stellt, weil es das doch schon seit einigen Jahrzehnten gibt, also ich kenn jetzt niemanden der sagt das ist etwas schlechtes und sie haben ja zuvor gemeint das ist doch ein eher harter Nudge und der Smiley auf dem Brief ist doch eher ein weicherer Nudge. Das eben solche harten Nudges dann doch eher den erzieherischen Effekt haben könnten als weichere die sich dann abnützen wenn man zum Beispiel die Botschaft schon viel zu oft rezipiert hat? 00:30:21

BEFRAGTER: Ich glaub hart oder weich ist nicht so das dramatische, sondern bestimmte Dinge werden zur Gewohnheit. Bestimmte Dinge werden zur Gewohnheit aber ein Feedback zu geben, immer in der gleichen Art, könnte sich meiner Meinung nach auch abschwächen in seiner Wirkung. Aber wenn ich gewohnt bin das niemand mehr sein Papier achtlos auf den Boden wirft sondern trägt es zum Papierkorb, wird das zu einer Selbstverständlichkeit. Das Feedback das sehe ich irgendwann nicht mehr. Wenn am Schalter oben eine rauchende Fabrik abgebildet ist, dann wird das

am Anfang wirksam sein aber nach Jahren oder noch kürzerer Zeit ist das so selbstverständlich, das hat keine Wirkung mehr auf das momentane Verhalten. Aber das müsste man experimentelle prüfen denn eine Sache von Nudging ist die das man sich nicht überlegt am Tisch der Theorie was man tun sollte sondern das man auch empirisch überprüft und das man auch die Wirkung nach einiger Zeit überprüft. Das heißt Nudging ist auch stark empirisch geleitet und die Wirkung wird gemessen und ein Nudge der nichts wirkt ist kein Nudge mehr. 00:31:46

INTERVIEWER: Das heißt man schaut sich das zuerst im Kleinen an bevor man es großflächig ausrollt zum Beispiel? 00:31:55

BEFRAGTER: So wird das großteils gemacht. Sie müssen auch davon ausgehen das in bestimmten Kreisen, Kulturkreisen, Religionskreisen, Lebens was weiß ich Lebensstilkreisen das da bestimmte Informationen, Ziele, Stile wirksam sind und in anderen nicht. Also man muss bei nudging durchaus auch differentielle Aspekte berücksichtigen. 00:32:

INTERVIEWER: Sehen sie auch irgendwelche negativen Auswirkungen für die Gesellschaft durch Nudging? 00:32:32

BEFRAGTER: Naja dort wo Nudging nicht zum Wohle der Gesellschaft oder zum Wohl des Einzelnen betrieben wird. Da schätze ich sind die Auswirkungen zwar für denjenigen der nudgt gut, zumindest wird das die Intention sein, aber das muss nicht für alle gut sein. Wenn eine Organisation jemanden heineinnudgt in eine bestimmtes Verhalten, in ein Abo beispielsweise das Probeweise genommen werden kann und dann dieses Abo sich automatisch verlängert und man kommt nicht heraus aus der Verlängerung, kann nicht stornieren, es sei denn man ruft an zu einer bestimmten Tageszeit, mit Kosten verbunden und so weiter und man übersieht das Datum auch leicht und so weiter, dann Nudge ich nicht zum Wohle des Einzelnen und zum Wohle des Gesellschaft sondern zum Wohle des Verkäufers in dem Fall. 00:33:24

INTERVIEWER: Kennen Sie da auf politischer Seite ein Beispiel, jetzt nicht nur ein wirtschaftliches Beispiel sondern was eben gesellschaftspolitisch ein negatives Beispiel wäre in dieser Hinsicht? Ist ihnen da was bekannt? 00:33:38

BEFRAGTER: Also kein Nudge der bewusst jetzt in der Tradition dieser Strömung des Nudgings gemacht wurde, da kenn ich eigentlich kein Beispiel aus dem politischen Bereich. Wenn sie mich fragen nach Bereichen wie Produktionsbetrieben und Verkäufern, da gibts glaub ich eine riesen Palette die man nennen können. Aber im politischen Bereich wo sie diese Einheiten haben die eingerichtet wurden in den USA, in England, in Australien usw. da ist wirklich was ich kenne das Ziel das man in eine Richtung nudgt die für die Gesellschaft sinnvoll ist und wenn sie schauen im Gesundheitsbereich, da wird da auch genudgt in eine Richtung, die Gesundheitsförderlich und nicht Verkaufsförderlich ist. Wobei natürlich einzelne Firmen die Interesse haben an Umsatz ihrer Produkte genau in die Gegenteilige Richtung nudgen können, eben Promoten, Werbung machen. 00:34:56

INTERVIEWER: Es gibt ja in verschiedenen Ministerien in Österreich Programme, zum Beispiel im Ministerium für Jugend und Familie, ich glaub gemeinsam mit dem AMS gibt es da auch ein Programm oder beziehungsweise auch was Wiedereintritt nach der Karenzierung anbelangt wo man quasi den betreffenden Personen eine SMS schickt eine Email schickt oder einen Brief schickt. Hab ich jetzt als genudgte Person irgendwie die Möglichkeit das nicht zu bekommen? 00:35:39

BEFRAGTER: Wenn das nicht der Fall ist müsste man das einrichten damit man sich von der Adressliste abmelden kann. Es sollte möglich sein eben nicht genudgt zu werden. Es sollte möglich sein mit einem relativ einfachen Knopfdruck aus der Situation herauszukommen. Im Sinne des Nudge for Good. Da muss die Transparenz gegeben sein, den Leuten muss bewusst sein, klar muss sein das man da in eine Richtung gestupst wird. Es muss klar sein das auch das Gegenteil möglich sein und das muss leicht möglich sein und das sollte auch das Ziel der nudgenden Einheit klar sein, nämlich ein gutes sein.

8.4. ANHANG C: Audiodatei zum Experteninterview mit Prof. Dr. Erich Kirchler

Link zur Audiodatei: <https://1drv.ms/u/s!Aj6aQGaZnc7C8V5MITc-7ZaeuYxh>

8.5. ANHANG D: Emailkorrespondenz Anfrage zu Experteninterviews

Sehr geehrter Herr Mag. Riegler-Picker!

Ich darf mich nochmal bezüglich meiner Anfrage für eine Experteninterview im Rahmen meiner Masterthesis melden.

Könnten Sie mir bitte Bescheid sagen, ob ich Sie dazu interviewen darf und falls ja, mir dazu aus Ihrer Sicht mögliche Terminvorschläge schicken?

Vielen Dank!

Mit besten Grüßen

[REDACTED]

-----Ursprüngliche Nachricht-----

Von: [REDACTED]

Gesendet: Donnerstag, 25. August 2016 08:29

An: Riegler, Klemens <klemens.riegler-picker@bmwfw.gv.at>

Betreff: AW: Anfrage Experteninterview zum Thema Nudging

Sehr geehrter Herr Mag. Riegler-Picker!

Herr Mag. Wallner hat mir mitgeteilt, dass ich mich in der unten stehenden Angelegenheit an Sie wenden darf.

Ich schreibe gerade meine Masterthesis zum Thema: „Nudging im Rahmen der österreichischen Regierungstätigkeit.“

Wäre es bitte möglich, dass ich Sie als Experte zu diesem Thema interviewen darf?

Das Interview würde in etwa bis zu maximal einer Stunde Ihrer Zeit in Anspruch nehmen.

Ich wäre Ihnen sehr verbunden wenn das machbar wäre.

Vielen Dank!

Beste Grüße

[REDACTED]

Von: Wallner, George [mailto:George.Wallner@bmwfw.gv.at] Gesendet: Mittwoch, 17. August 2016 00:01 An: [REDACTED] Cc: Riegler, Klemens <klemens.riegler-picker@bmwfw.gv.at> Betreff: Re: Anfrage Experteninterview zum Thema Nudging

Sehr geehrter [REDACTED]

Danke für Ihre Email! Mein Stellvertreter Klemens Riegler betreut dieses Thema bei uns im Kabinett und steht Ihnen gerne für Fragen bzw. weitere Ansprechpartner nach seinem Ur-

laub zur Verfügung. Sie können ihn Ende des Monats unter der Emailadresse in cc erreichen.

Beste Grüße,
George Wallner

Am 12.08.2016 um 10:52 schrieb [REDACTED]

Sehr geehrter Herr Mag. Wallner, M.S.c!

Ich darf mich hiermit in einer privaten Angelegenheit an Sie wenden. Ich schreibe gerade meine Masterthesis im Fach Politikwissenschaft zum Thema: „Nudging im Rahmen der österreichischen Regierungstätigkeit.“

Da ja Herr Staatssekretär Dr. Mahrer mit der Koordination des Programms „Motivierender Staat“ betraut ist und ich davon ausgehe, dass auch Sie entsprechend stark in die Thematik eingebunden sind, wäre es großartig, wenn ich Sie als Experte dazu als Interviewpartner gewinnen könnte.

Sollte das von Ihrer Seite her nicht möglich sein, wäre es sehr freundlich, wenn Sie mir alternativ jemand anderen nennen könnten, an den ich mich wenden kann.

Vielen Dank!

Mit besten Grüßen

[REDACTED]

Sehr geehrter [REDACTED]
wenn es ihnen recht ist, können wir uns am Mittwoch, 19.10. um 13h treffen.
Schöne Grüße
Erich Kirchler

Von: [REDACTED]
Gesendet: Sonntag, 09. Oktober 2016 20:27
An: Kirchler Erich <erich.kirchler@univie.ac.at>
Betreff: Re: AW: Anfrage Experteninterview zum Thema Nudging

Sehr geehrter Herr Dr. Kirchler!

Wie gewünscht melde ich mich hiermit erneut mit der Bitte um einen Interviewtermin für ein Experteninterview. Es wäre wunderbar, wenn sich ein Termin nächste Woche einrichten ließe.

Vielen Dank!

Beste Grüße

[REDACTED]

Von: Kirchler Erich <erich.kirchler@univie.ac.at> **Datum:** Donnerstag, 8. September 2016 um 09:32 **An:** [REDACTED]
Betreff: AW: Anfrage Experteninterview zum Thema Nudging

Sehr geehrter [REDACTED]
ich erinnere mich und stehe gerne für ein Interview zur Verfügung. Allerdings bin ich im September sehr viel auf Reisen und bitte deshalb, dass sie sich nach der ersten Oktoberwoche nochmals wegen eines Termins melden.
Mit besten Grüßen
Erich Kirchler

*Prof Dr Erich Kirchler
Faculty of Psychology, University of Vienna
Department of Applied Psychology: Work, Education and Economy
Universitaetsstrasse 7, A-1010 Vienna, Austria
T +43 1 4277 473 32 F +43 1 4277 473 39
<http://homepage.univie.ac.at/erich.kirchler>*

Von: [REDACTED] **Gesendet:** Mittwoch, 7. September 2016 14:52 **An:** Kirchler Erich **Betreff:** Anfrage Experteninterview zum Thema Nudging

Sehr geehrter Herr Prof. Dr. Kirchler!

Vielleicht können Sie sich noch an mich erinnern. Ich war im Sommer 2015 einmal bei Ihnen zum Thema Nespresso. Im Rahmen des Termins habe ich Sie auch gefragt, ob Sie mir für meine Masterthesis in Politikwissenschaft für ein Experteninterview zur Verfügung stehen würden, was Sie mir damals bejahten.

Der Zeitpunkt wäre nun gekommen, weshalb ich hiermit nochmal höflich anfrage ob den ein entsprechendes Interview mit Ihnen dazu möglich wäre, da Sie ja nach meinen Informationen nach am Regierungsprojekt „Motivierender Staat“ maßgeblich mitwirken.

Ich würde mich über mögliche Terminvorschläge Ihrerseits freuen.

Vielen Dank!

Mit besten Grüßen



8.6. Abstract

This political science analysis deals with the development and application of governance tools for human behaviour based on insights of behavioral economics within the government activity of the Austrian Government. These sort of governance tools was for the first time introduced to a broader audience in 2008 under the term „Nudge“ by the economist Richard Thaler and the jurist Cass Sunstein, which understood nudging for the first time as a governance tool to regulate human behavior and individual decision making. That got soon the attention by Governments in the anglo-american sphere like the Obama Administration or the Government of Prime Minister Cameron, which first began to apply such techniques of governance within their government activity. Finally also the German as well as the Austrian Government started also soon to deal with that issue. In this work, Nudging as a governance tool driven by behavioral insights has therefore been basically analysed, located theoretically along the theoretical approach of Governmentality by the philosopher, psychologist and sociologist Michel Foucault and considered in relation to the government activity of the Austrian Government by a qualitative content analysis of primary and secondary data. The focus of this work is therefore primarily used to do a wide-ranging contribution to the political science state of knowledge of governance tools

based on insights of behavioral economics within the governmental activity of the Austrian Government and to prepare the ground for further research on that issue.

Die vorliegende politikwissenschaftliche Analyse beschäftigt sich mit der Entwicklung und Anwendung verhaltensökonomischer Steuerungsinstrumente zur Lenkung menschlichen Verhaltens im Rahmen der österreichischen Regierungstätigkeit. Derartige Steuerungsinstrumente wurden erstmals 2008 unter dem Begriff „Nudge“ von dem Wirtschaftswissenschaftler Richard Thaler und dem Rechtswissenschaftler Cass Sunstein einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich, welche Nudging erstmals als Technik der Verhaltensregulierung durch den Staat begriffen. Dies erregte recht rasch die Aufmerksamkeit von Regierungen im angloamerikanischen Raum, wie der Obama Administration oder der Regierung unter David Cameron, die erstmals begannen derartige Techniken im Rahmen der Regierungstätigkeit einzusetzen. Schließlich begannen sich auch die deutsche als auch bald darauf die österreichische Bundesregierung mit dem Thema zu befassen. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wird Nudging als verhaltensökonomisches Steuerungsinstrument grundlegend aufgerollt, anhand des theoretischen Ansatzes der Gouvernementalität des französischen Philosophen, Psychologen und Soziologen Michel Foucault theoretisch verortet und durch eine qualitative Inhaltsanalyse von Primär- und Sekundärdaten zur österreichischen Regierungstätigkeit ins Verhältnis gesetzt. Der Fokus der Arbeit dient daher primär dazu, einen umfassenden Beitrag zum politikwissenschaftlichen Kenntnisstand rund um verhaltensökonomische Steuerungsinstrumente im Rahmen der österreichischen Regierungstätigkeit zu leisten und den Boden für weiterführende Forschungstätigkeiten zu befruchten.