



Nudging – wie wir zum nachhaltigen Verhalten gestupst werden

Vielen Menschen ist Umwelt- und Klimaschutz wichtig. Greifen sie daher zur Bio-Jeans, nutzen ihr Smartphone länger als zwei Jahre oder kaufen biologische Lebensmittel? Wohl eher nicht, wenn man z. B. die steigenden Umsätze der Fast Fashion-Konzerne betrachtet. Konsumententscheidungen im Alltag spiegeln also zumeist nicht die grundsätzlichen Überzeugungen wider.

Diese Lücke zwischen Einstellungen und Verhalten wird in der Verhaltensökonomie als Attitude-Behavior-Gap bezeichnet. Eine Möglichkeit, diese Lücke zu schließen und damit nachhaltiges Konsumverhalten zu fördern, ist das Setzen von sogenannten Nudges. Nudges „stupsen“ Entscheidungen in eine bestimmte Richtung, jedoch ist eine alternative Entscheidung weiterhin möglich. Ein Beispiel für Nudges sind Schilder in Hotelzimmern, die darauf hinweisen, wie viel Wasser und Strom bei der Handtuchreinigung verbraucht wird. Diese Information führt mit einer hohen Wahrscheinlichkeit dazu, dass das Individuum das Handtuch häufiger verwendet, es lässt ihm jedoch die Freiheit, sich gegen das Wiederverwenden zu entscheiden.

Im Rahmen der Unterrichtssequenz sollen sich die Schülerinnen und Schüler mit Nudging im Kontext nachhaltigen Konsums auseinandersetzen. Dabei führen sie zunächst ein digitales Experiment durch, in dem ihnen Nudges begegnen und erarbeiten sich im Anschluss daran die theoretischen Grundlagen zum Nudging. Im Rahmen einer Nudge-Werkstatt entwickeln die Schülerinnen und Schüler in Kleingruppen anschließend eigene Nudges und präsentieren diese. Abschließend diskutieren sie die Eignung von Nudges als umweltpolitische Instrumente und nehmen Bezug auf die kontroverse Diskussion, inwieweit bzw. in welchen Fällen Nudges als unangemessene Einflussnahme gewertet werden können.

Überblick

Themenbereich	Private Haushalte
Klassenstufe	9/10
Vorwissen	nachhaltiger Konsum, umweltpolitische Instrumente, Anreize
Zeitbedarf	4 Unterrichtsstunden
Methode	Stationenlernen
Kompetenzen	Die Schülerinnen und Schüler ... <ul style="list-style-type: none">◆ beschreiben und erklären den Einfluss von Nudges auf Konsumententscheidungen.◆ analysieren die Potenziale und Grenzen von Nudges zur Förderung nachhaltigen Konsums.◆ erörtern, inwiefern Nudges Entscheidungen von Individuen manipulieren.
Schlagworte	Nudges, Nachhaltigkeit (ökologische)
Autor	Katharina Betker, Bearbeitung der vom IÖB publizierten Broschüre „Verhaltensökonomisch fundierte BNE: Nudging (Sek. I)“, zu finden unter www.ioeb.de
Redaktion	Institut für Ökonomische Bildung (IÖB)
Produktion	Institut für Ökonomische Bildung (IÖB), 2025

Nudging – ein umweltpolitisches Instrument

Warum werden in Hotelbadezimmern Schilder angebracht, die darauf hinweisen, wie viel Wasser und Strom bei der Handtuchreinigung verbraucht werden? Wieso werden auf Zigarettenschachteln schockierende Bilder von kranken Menschen abgedruckt, und weshalb gibt es in Urinalen Aufkleber in Form einer Stubenfliege? Ganz einfach: Die Menschen sollen zu einem erwünschten Verhalten bewegt („angestupst“, engl. „to nudge“) werden; in unseren Beispielen zur Mehrfachnutzung der Handtücher, zum Nichtrauchen und zum „in die Mitte Zielen“. Solche sogenannten Nudges („Stupser“) werden als Bestandteil von Ansätzen der Verhaltensökonomik heute zunehmend in der staatlichen Umweltpolitik diskutiert und eingesetzt - neben Appellen, ordnungspolitischen und anreiztheoretischen Instrumenten. Nudges werden im Entscheidungsumfeld der Individuen platziert und sollen von außen auf die Entscheidungsfindung einwirken. Sie „stupsen“ die Entscheidung in eine bestimmte Richtung, setzen dabei jedoch keine finanziellen Anreize oder sanktionieren nicht direkt das Verhalten. Durch ihre Gestaltung legen sie aber ein bestimmtes Verhalten nahe und erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass sich der/die Einzelne für die intendierte Option entscheidet.

Um ein umwelt- und klimafreundlicheres Verhalten zu unterstützen, können sogenannte Green Nudges eingesetzt werden. Green Nudges basieren auf Erkenntnissen der Verhaltensökonomik und sind so gestaltet, dass in konkreten Situationen nachhaltigere Entscheidungen wahrscheinlicher werden. Diese können unter anderem in Form von Voreinstellungen (z. B. „grüner“ Strom als Standardoption bei der Auswahl des Stromtarifs eines Anbieters), als „sozialer“ Nudge (z. B. Anzeige, dass sich andere Personen für eine nachhaltige Option entschieden haben) oder als „Informations-Nudge“ (z. B. leicht verständliche und direkt wahrnehmbare Informationen über Produktionsbedingungen oder Recyclingmöglichkeiten) auftreten.

Nudges führen aber nicht immer zu einer Verhaltensänderung bzw. es wird nicht zwingend ein bestimmtes Verhalten erreicht. Sie geben eben kein bestimmtes Verhalten vor oder honorieren ein solches monetär, sondern lassen dem Individuum die Wahl zwischen verschiedenen Optionen. Ein Vorteil von Nudges ist, dass sie im Vergleich zu vielen anderen umweltpolitischen Instrumenten flexibler und schneller in konkreten Situationen eingesetzt werden können.

Zu beachten ist, dass die Wirkung von Nudges an spezifische Situationen gebunden ist. Da ihr Einsatz nicht zu einer Stärkung der generellen Entscheidungskompetenz führt, sind sie in der Regel nicht langfristig bildungswirksam. Darüber hinaus wird vor allem auch negativ bewertet, dass gerade Voreinstellungs-Nudges häufig intransparent sind. Es wird die Gefahr gesehen, dass Menschen die Nudges nicht bemerken und zu einer Entscheidung gelenkt werden, die sie eigentlich nicht treffen wollen, auch wenn sie eine alternative Wahl treffen könnten.

Ungeachtet dessen gibt es schon jetzt eine große Anzahl an Nudges in unserem Alltag, die Einfluss auf unsere Entscheidungen nehmen (können). Gerade weil Nudging bereits ein – häufig nicht wahrgenommener – Bestandteil unseres (Konsum-)Alltags ist, sollte es im Unterricht thematisiert werden. Dies ermöglicht es den Lernenden zu verstehen, wie Nudges wirken und eröffnet ihnen die Möglichkeit, reflektiertere (Konsum-)Entscheidungen zu treffen. Gleichzeitig lernen sie mit Nudging einen Ansatz kennen, der einen Beitrag zur Entschärfung der Umwelt- und Klimaproblematik leisten kann.

Literaturhinweise:

Beckenbach, F. et al. (2016): Verhaltensökonomische Erkenntnisse für die Gestaltung umweltpolitischer Instrumente. Endbericht. Umweltbundesamt.

Bernauer, M./Reisch, L. A. (2018): Grüne Defaults als Instrument einer nachhaltigen Energienachfragepolitik. Ergebnisbericht. Der Nudge-Ansatz zur Förderung des Wandels von Werten und Lebensstilen. Stand der Forschung und Bewertung von nationalen und internationalen Anwendungsbeispielen von Defaults im Konsumfeld Energie. Forschungszentrum Verbraucher, Markt und Politik.

Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz/Umweltbundesamt (Hg.) (2022): Umweltbewusstsein in Deutschland 2020. Ergebnisse einer repräsentativen Bevölkerungsumfrage. Zu finden auf der Internetseite des Bundesumweltamtes.




Hansen, P. G./Jespersen, A. M. (2013): Nudge and the manipulation of Choice. A framework for the responsible use of the nudge approach to behaviour change in public policy. In: European Journal of Risk Regulation No. 4, 1/2013, 3-28.

Hertwig, R./Grüne-Yanoff, T. (2017): Nudging and Boosting: Steering or Empowering Good Decisions. In: Perspectives on psychological Science. Vol. 12 (6), 973-986.







Thaler, R. H./Sunstein, C. R. (2010): Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Ullstein.

Thorun, C. et al. (2017): Nudge-Ansätze beim nachhaltigen Konsum: Ermittlung und Entwicklung von Maßnahmen zum „Anstoßen“ nachhaltiger Konsummuster. Umweltbundesamt: <https://www.umweltbundesamt.de/publikationen/nudge-ansaezte-beim-nachhaltigen-konsum-ermittlung>

Unterrichtsverlauf

Zeit	Phase	Inhalte	Materialien	Tipps / Hinweise
1. Unterrichtsstunde: zur nachhaltigen Entscheidung gestupst?				
10' 	Einstieg	Die SuS führen das digitale Experiment „Konsumspiel“ durch.	Digitales Experiment: Konsumspiel	Trennwände zwischen den SuS aufstellen, um zu gewährleisten, dass sich die SuS nicht gegenseitig beeinflussen (soweit möglich)
5' 	Zwischen- sicherung	Die Lehrkraft erklärt, dass es zwei Gruppen gegeben hat und sich die Experimente durch kleine Details unterschieden haben. Die SuS beschreiben das Ergebnis des Experiments und heben die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen hervor.		Unterrichtsgespräch
20' 	Erarbeitung I	Die SuS erarbeiten sich das Konzept des Nudging und setzen sich mit Kriterien auseinander, die festlegen, ob es sich bei einem Hinweis um einen Nudge handelt.	M1 Nudge – ein Anstoß zum nachhaltigen Handeln	Partner:innenarbeit Aufgabe 4 stellt eine Zusatzaufgabe für schnelle SuS dar.
10' 	Sicherung	Die SuS erklären das Ergebnis des Experiments basierend auf ihrem neu gewonnenen Wissen und beschreiben die Nudges im Experiment.	M1 Nudge – ein Anstoß zum nachhaltigen Handeln	Unterrichtsgespräch
2.-3. Unterrichtsstunde: ein Nudge für unsere Schule – wie könnte der aussehen?				
10' 	Einstieg II	Die SuS bilden Kleingruppen von ca. vier Lernenden und lesen den Ablauf der Nudge-Werkstatt durch. Im Plenum werden die aufkommenden Fragen geklärt. Im Anschluss wird die Checkliste ausgeteilt und besprochen.	M2 Nudge-Werkstatt M3 Checkliste	Unterrichtsgespräch
20' 	Erarbeitung II	Die SuS erarbeiten sich die verschiedenen Arten von Nudges und erklären diese mithilfe des Schaubildes. Sie tragen die wichtigsten Erkenntnisse in die Checkliste ein.	M3 Checkliste M4 Laptopkauf – Informations-Nudge M5 Shopping – Sozialer Nudge M6 3,2,1 Drucken – Voreinstellungs-Nudge	Nudge-Werkstatt Methode: Stationenlernen Das Ausfüllen des Steckbriefs stellt die Mindestanforderung für die Präsentation dar. Schnelle Gruppen erstellen zusätzliche Materialien für die Präsentation, durch die der Nudge veranschaulicht wird.

Unterrichtsverlauf

Zeit	Phase	Inhalte	Materialien	Tipps / Hinweise
50' 	Erarbeitung III	Die SuS entwickeln in ihrer Kleingruppe selbstständig einen Nudge für die Schule, der nachhaltiges Verhalten in einer bestimmten Situation nahelegt. Sie beachten dabei die Kriterien für einen Nudge (M1). Die SuS füllen den Steckbrief zu ihrem Nudge aus.	M7 Unser Nudge	Nudge-Werkstatt Gruppenarbeit Das Ausfüllen des Steckbriefs stellt die Mindestanforderung für die Präsentation dar. Schnelle Gruppen erstellen zusätzliche Materialien für die Präsentation, durch die der Nudge veranschaulicht wird.
10' 	Sicherung	Die SuS hängen ihre Steckbriefe im Klassenraum auf. Mithilfe einer Klebepunkteabstimmung wählen sie den Nudge aus, der ihnen am besten gefällt	M7 Unser Nudge	Alle SuS erhalten einen Punkt, um den Nudge auszuwählen, der sie am meisten überzeugt. Bei entsprechender Absprache mit der Schulleitung können die besten Nudges in der Schule realisiert werden.
4. Unterrichtsstunde: Bevormundung durch Nudges?				
10' 	Einstieg	Die Lehrkraft zeigt den Nudge, der in der letzten Stunde von den SuS als der beste beurteilt wurde. Die SuS äußern sich zu der Frage, wie stark sie dieser zu einem nachhaltigen Verhalten stupste, wenn er in der Schule platziert würde.	Selbst entwickelte Nudges aus der Vorstunde	Unterrichtsgespräch
20' 	Erarbeitung	Die SuS fassen die Kritik am Nudging zusammen und erklären diese beispielhaft an ihrem selbstentwickelten Nudge.	M7 Unser Nudge M8 Kritik am Nudging	Gruppenarbeit
5' 	Zwischen-sicherung	Die SuS stellen ihre Ergebnisse vor.		Unterrichtsgespräch
10' 	Urteil	Die SuS diskutieren die Frage, ob Nudging grundsätzlich als umweltpolitisches Instrument eingesetzt werden sollte, obwohl es Kritik daran gibt.		Diskussion Generalisierung

Bedeutung der Symbole

Die Symbole zeigen an, für welche Niveaustufe(n) die Aufgabe / das Arbeitsblatt angedacht ist:



Grundlegendes Niveau



Mittleres Niveau



Erweitertes Niveau

Manchmal bearbeiten Schülerinnen und Schüler mehrerer oder aller Niveaustufen dieselbe Aufgabe / dasselbe Arbeitsblatt.



Dieses Symbol findest du auf den Arbeitsblättern. Die dort gestellten Aufgaben kannst du direkt auf dem Arbeitsblatt lösen.



Der Wegweiser gibt an, dass du hier zwischen unterschiedlichen Arbeitsblättern, Aufgaben oder auch Sozialformen (Einzel-, Partner- oder Gruppenarbeit) wählen kannst. Deine Wahl kannst du ganz nach deinem Interesse bzw. Leistungsstand treffen.



Diese Symbole zeigen dir an, dass du die Aufgabe zusammen mit einem oder mehreren Mitschülerinnen bzw. Mitschülern bearbeiten sollst. Dabei könnt ihr euch untereinander austauschen und so als Team an einer gemeinsamen Lösung arbeiten.



Das Ausrufezeichen weist dich auf eine wichtige Information oder einen Merksatz hin.



Experiment: Konsumspiel

Mal eben eine neue Powerbank für das Smartphone kaufen? In diesem Spiel hast du die Wahl, für welche Option du dich in verschiedenen Konsumsituationen entscheidest. Am Ende vergleicht ihr in der Klasse, wofür sich die Mehrheit entschieden hat und diskutiert, woran es liegen könnte, dass ihr euch bei der großen Auswahl gerade für diese Option entschieden habt.

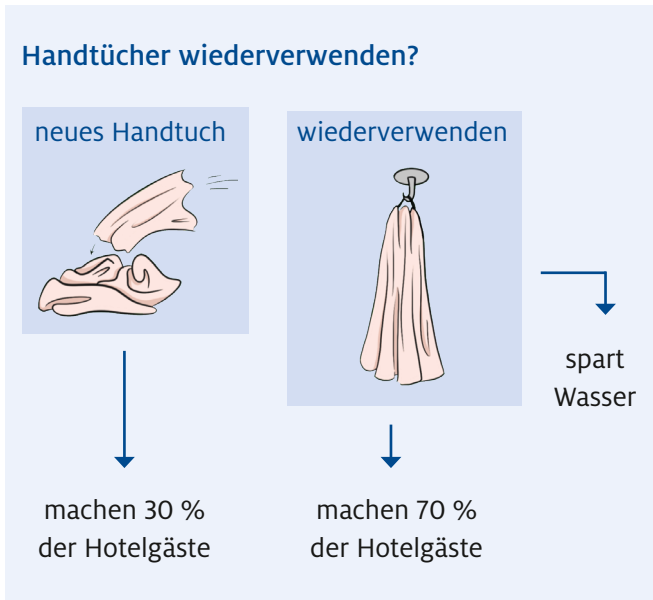
Aufgabe



1

Führt das Experiment Konsumspiel mithilfe des digitalen Tools durch.

M1 Nudge: ein Anstoß zum nachhaltigen Handeln



© Deagreez/istock.com

1 Diese **Information** findet Tarek im Badezimmer seines Hotelzimmers. Die Information wurde dort bewusst platziert – sie stellt einen sogenannten **Nudge** dar.

2 Tarek liest den Hinweis und überlegt nun, ob er morgen ein neues Handtuch haben möchte oder das vorhandene nochmal benutzen soll. Seine **Entscheidung** wird aber nicht nur von dem Hinweis beeinflusst. Auch Tareks Einstellung zum Umweltschutz, sein Wissen zum Thema Nachhaltigkeit und die aktuellen Umstände, in denen er sich befindet (z. B. könnte Tarek unter Zeitdruck stehen), nehmen Einfluss auf seine Entscheidung. Da es sich bei dem Hinweis um einen klassischen Nudge handelt, kann Tarek sich auch für die andere Option entscheiden und wird nicht zum nachhaltigen Verhalten gezwungen.

✓ Der Hinweis kann dazu führen, dass Tarek sich dafür entscheidet, der Umwelt zuliebe das **Handtuch** erneut zu **nutzen** und ihn somit zu einem nachhaltigeren Verhalten „anstupsen“: Das Handtuch wird von Tarek nach der Nutzung wieder an den Haken gehängt.

✗ Tarek kann sich trotz des Hinweises auch für ein **neues Handtuch** entscheiden: Das Handtuch landet auf dem Fußboden, und wenn er in das Hotelzimmer zurückkehrt, liegt im Badezimmer ein neues für ihn bereit.

M1



Der Hinweis neben den Handtüchern im Hotel stellt einen Nudge dar. Nudges sollen Menschen in eine bestimmte Richtung „stupsen“. Sie können z. B. so gestaltet werden, dass sie jemanden in die Richtung einer nachhaltigen Entscheidung leiten. Der Nudge wird bewusst im Umfeld von Entscheidungssituationen, z. B. im Konsumbereich, platziert, um Einfluss auf das Verhalten der Konsumentinnen und Konsumenten zu nehmen. Entscheidend ist, dass Nudges nicht zu einer bestimmten Entscheidung zwingen, sondern ein anderes Verhalten weiterhin möglich ist. Die Möglichkeit, eine andere Entscheidung zu treffen, bleibt bestehen. Nudges stellen einen Ansatz dar, mit dem das Verhalten von Menschen ohne Anreize oder Verbote beeinflusst werden kann.

Aufgabe



2

Erklärt euch mithilfe von M1 gegenseitig was ein Nudge ist.



3

Wenn man ein Dokument drucken möchte, wird dies immer häufiger automatisch doppelseitig und in schwarz-weiß ausgegeben. Dies liegt daran, dass eine Druckervoreinstellung vorgenommen wurde. Wenn man etwas einseitig und in Farbe drucken möchte, muss man die Einstellungen in den Druckereinstellungen manuell ändern. Überprüfe anhand der Kriterien in der Tabelle, inwiefern es sich bei der Druckervoreinstellung um einen Nudge handelt. Kreuze an!

Kriterium	Ja	Nein
Voreinstellung ist von außen vorgegeben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweis stellt ein Verbot dar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine andere Entscheidung ist möglich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Voreinstellung führt in jedem Fall zu einem nachhaltigeren Verhalten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hinweis stupst die/den Einzelne/n in eine bestimmte Richtung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



4

Begründe schriftlich, ob es sich bei der Druckervoreinstellung um einen Nudge handelt.

M2



Nudge-Werkstatt



Nudges

In den nächsten Stunden werdet ihr in Gruppen selbst einen **Nudge** entwickeln. Dieser soll in eurer Schule eingesetzt werden können und ein nachhaltigeres Verhalten von Mitschülerinnen und Mitschülern, Lehrkräften und allen an eurer Schule Beschäftigten zum Ziel haben. Bevor ihr mit der Entwicklung des Nudges startet, setzt ihr euch in einer Stationenarbeit zunächst genauer mit Nudging auseinander. Ihr durchlauft drei Stationen (M4, M5, M6), in denen ihr weitere Informationen erhaltet und mit deren Hilfe ihr euren Nudge entwerft. Für die Stationenarbeit erhaltet ihr eine Checkliste (M3), in der ihr die wichtigsten Informationen festhalten könnt. Füllt für euren Nudge einen Steckbrief (M7) aus, den ihr im Anschluss im Klassenraum aufhängt. Wenn alle Steckbriefe im Raum hängen, könnt ihr alle entwickelten Nudges miteinander vergleichen und abstimmen, welcher euch am meisten überzeugt.

Noch ein paar Tipps für die Erstellung eures Nudges:

- ◆ Überlegt euch, an welchen Stellen in der Schule oder in welchen Situationen im Schulalltag ein nachhaltigeres Verhalten durch einen kleinen „Anstupser“ von außen erreicht werden könnte.
- ◆ Wie müsste der Nudge gestaltet sein, um das Verhalten von Schülerinnen und Schülern, Lehrkräften und Beschäftigten der Schule zu beeinflussen?
- ◆ Ihr könnt euch an bereits bestehenden Nudges orientieren und diese so umgestalten, dass sie in der Schule eingesetzt werden können.

M3



Checkliste



Material	erledigt	Das ist besonders wichtig	unser Nudge-Typ
Informations-Nudge	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Sozialer Nudge	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>
Voreinstellungs-Nudge	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>

Aufgabe



5

Füllt die Checkliste aus, während ihr die Stationen bearbeitet:

- ◆ Hakt den Nudge, mit dem ihr euch bereits beschäftigt habt, ab.
- ◆ Haltet in Stichworten fest, was für euch an dem jeweiligen Nudge besonders wichtig ist.
- ◆ Schreibt auch auf, was ihr für euren eigenen Nudge mitnehmen könnt.
- ◆ Kreuzt zuletzt an, für welchen Typ ihr euch entscheidet.

M4 Laptopkauf – Informations-Nudge



© Wavebreakmedia/istock.com

Jasmins Laptop ist kaputtgegangen und sie benötigt einen neuen. Sie sucht im Internet nach einem passenden Gerät.



Auf der Seite des Onlineshops kann sie eine Preisspanne angeben sowie die Bildschirmdiagonale und den Prozessor auswählen. Nur Laptops, die ihren Angaben entsprechen, werden angezeigt.



	=====	=====	399 €	
	=====	=====	150 €	
	=====	=====	1.500 €	

Jasmins Blick fällt auf die Energieeffizienzkala, die neben jedem Laptop abgebildet ist.



Die Energieeffizienzkala stellt einen Informations-Nudge dar und gibt an, wie energieeffizient der Laptop ist. Mithilfe der Skala können verschiedene Laptops hinsichtlich der Energieeffizienz verglichen werden.

Aufgabe



6 Erklärt, wie der Informations-Nudge dazu beitragen kann, das Konsumverhalten zu verändern.

M5 Shopping – Sozialer Nudge



© vitapix/stock.com

Nach einem Blick in den Kleiderschrank stellt Kilian fest, dass er dringend ein **neues T-Shirt** braucht. Er geht auf die Seite seines Lieblings-Fair-Fashion Shops und sucht nach etwas Passendem. Alle Produkte, die hier angeboten werden, wurden unter ökologisch und sozial nachhaltigen Bedingungen produziert.



In den Filtereinstellungen gibt er seine Größe, die gewünschte Farbe sowie eine Preisspanne ein. So werden ihm nur bestimmte T-Shirts angezeigt.



Kilian hat sich schon fast für eines entschieden, als sein Blick auf einen **Hinweis** fällt, der unter einem der T-Shirts erschienen ist.



Der Hinweis, dass das mittlere T-Shirt der Top-seller des Fair Fashion Shops ist, ist ein **Sozialer Nudge**.

Aufgabe



Erklärt, wie der Soziale Nudge dazu beitragen kann, das Konsumverhalten zu verändern.

M6

3,2,1 Drucken – Voreinstellungs-Nudge



Celina muss in der Schule ein Referat halten und möchte dafür ihre **Notizen ausdrucken**.



Sie geht in die **Druckoptionen** und bemerkt, dass dort bereits verschiedene Einstellungen angekreuzt sind.



Drucker:

Farbe: Schwarz-Weiss:

Doppelseitig drucken:

Hochformat Querformat

nur die ausgewählte Seite drucken alle Seiten drucken



Diese Auswahl ist zurzeit für jeden Druckwunsch eingestellt und stellt einen **Voreinstellungs-Nudge** dar.

Aufgabe



8

Erklärt, wie der Voreinstellungs-Nudge dazu beitragen kann, das Konsumverhalten zu verändern.

M7

Unser Nudge



Arbeitsblatt: Unser Nudge

Name des Nudges: _____

- Art des Nudges:
- Informations-Nudge
 - Voreinstellungs-Nudge
 - Sozialer Nudge

Ort, an dem euer Nudge eingesetzt wird: _____

Problem im Bereich des nachhaltigen Konsums, bei dem der Nudge helfen soll:

Beschreibung eures Nudges: _____

M7

Unser Nudge



Arbeitsblatt: Unser Nudge

Wie kann euer Nudge zu einer Verhaltensänderung beitragen?

Aufgabe



Füllt den Steckbrief zu eurem eigenen Nudge aus. Wenn ihr euch an einer Stelle unsicher seid, schaut euch noch einmal das Material „Nudge – ein Anstoß zum nachhaltigen Handeln“ (M1) an oder nutzt die Materialien aus der Stationenarbeit. Mithilfe des Steckbriefs könnt ihr der Klasse euren Nudge vorstellen.



Wie könnte euer Nudge in der Schule eingesetzt werden? Gestaltet euren Nudge grafisch/zeichnerisch. (Zusatzaufgabe)

M8

Kritik am Nudging

Der Einsatz von Nudges führt auch zu Kritik. Häufig wissen die Konsumentinnen und Konsumenten nicht, dass ein Nudge eingesetzt wird, der ihre Entscheidung beeinflussen kann. Je nachdem, wie ein Nudge gestaltet ist und von wem dieser eingesetzt wird, sollte Nudging kritisch betrachtet werden. Hierbei sollten besonders die Vorwürfe der Bevormundung auf der einen und die Kritik an der fehlenden langfristigen Wirkung auf der anderen Seite beachtet werden.

Bevormundung

Nudges werden von einem Unternehmen, einer staatlichen Einrichtung oder einer Person eingesetzt, die mit diesem vorgeben möchte, welches Verhalten „erwünscht“ ist. Der Nudge zwingt zwar den Menschen nicht dazu, sich so zu verhalten, wie er es nahelegt. Jedoch wird man durch ihn in eine bestimmte Richtung „gestupst“, und es ist wahrscheinlich, dass man sich entsprechend verhält. Je nachdem, wie der Nudge entworfen wird, kann er sogar manipulierend wirken. Er verleitet den Menschen dann zu einer Entscheidung, die man so eigentlich nicht möchte und die nicht den eigenen Überzeugungen entspricht. Besonders kritisch ist es, wenn ein Nudge bewusst so von einer Person eingesetzt wird, dass sich Menschen so verhalten, wie es für diese Person am gewinnbringendsten ist.

Langfristigkeit

Nudges erhöhen nicht die Kompetenz, gute Entscheidungen zu treffen. Sie wirken nur in der jeweiligen Situation, in der sie platziert werden und haben keinen Einfluss auf andere Situationen. Nudges führen zumeist nicht dazu, dass Menschen lernen, wie man bessere oder nachhaltigere Entscheidungen trifft.

Aufgabe



11

Fasst in eigenen Worten zusammen, welche Kritik es am Nudging gibt.



12

Erläutert die Kritik beispielhaft an dem von euch entwickelten Nudge.



13

Überprüft, ob euer Nudge so abgeändert werden kann, dass dieser nicht bevormundend wirkt.