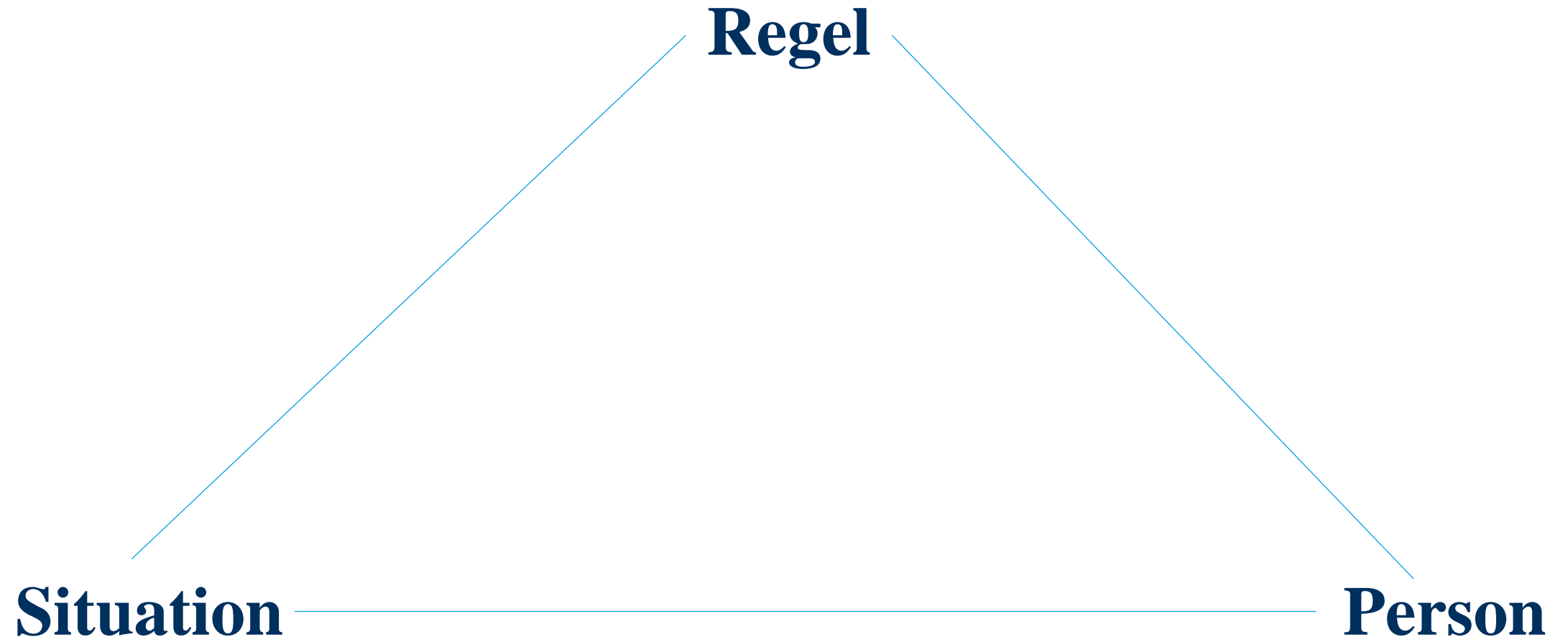


Regeleinhaltung verbessern. Nur wie?

Dr. Jens Schade
Technische Universität Dresden

11.07.2024 FES Konferenz „Stadt bewegen“



		Regelbefolgung	
		Ja	Nein
Regelakzeptanz	Ja	Überzeugte Regelbefolgung (innere R.)	1. Fehler 2. Opportunistische Nicht-Befolgung
	Nein	Äußere Regelbefolgung (Compliance)	Überzeugte Nicht- Befolgung

Zwei menschliche Denk- und Urteilssysteme

Automatisches System

unkontrolliert
müheless
assoziiierend
schnell
unbewusst
überlernt

Reflektierendes System

kontrolliert
angestrengt
deduzierend
langsam
bewusst
regelgeleitet

Kahneman (2011), Deutsch & Strack (2006)

Die Grundidee besteht darin, dass Menschen bisweilen falsche Entscheidungen treffen, die sie so nicht machen würden, wenn sie vollständige Informationen, unbegrenzte kognitive Fähigkeiten, unbegrenzte Rationalität und unbegrenzte Willenskraft hätten.

Nudging als Methode der Verhaltenslenkung in der Verkehrssicherheitsarbeit?

To nudge (stubsen)

Nudging als eine Auswahl, die *«das Verhalten von Menschen in vorhersagbarer Weise verändert, ohne jegliche Optionen zu verbieten und ohne dabei auf Verbote und Gebote zurückgreifen oder ökonomische Anreize verändern zu müssen»*.

zielen auf eine *freiwillige Verhaltensänderung* ab, die ohne die bisher üblichen, aber auch kontroversen Mitteln von Regeln, Kontrollen und Strafen erreicht wird (Thaler & Sunstein, 2008)

Grundlegende verhaltenssteuernde Prinzipien, die hierbei zur Anwendung kommen, sind unter anderem die

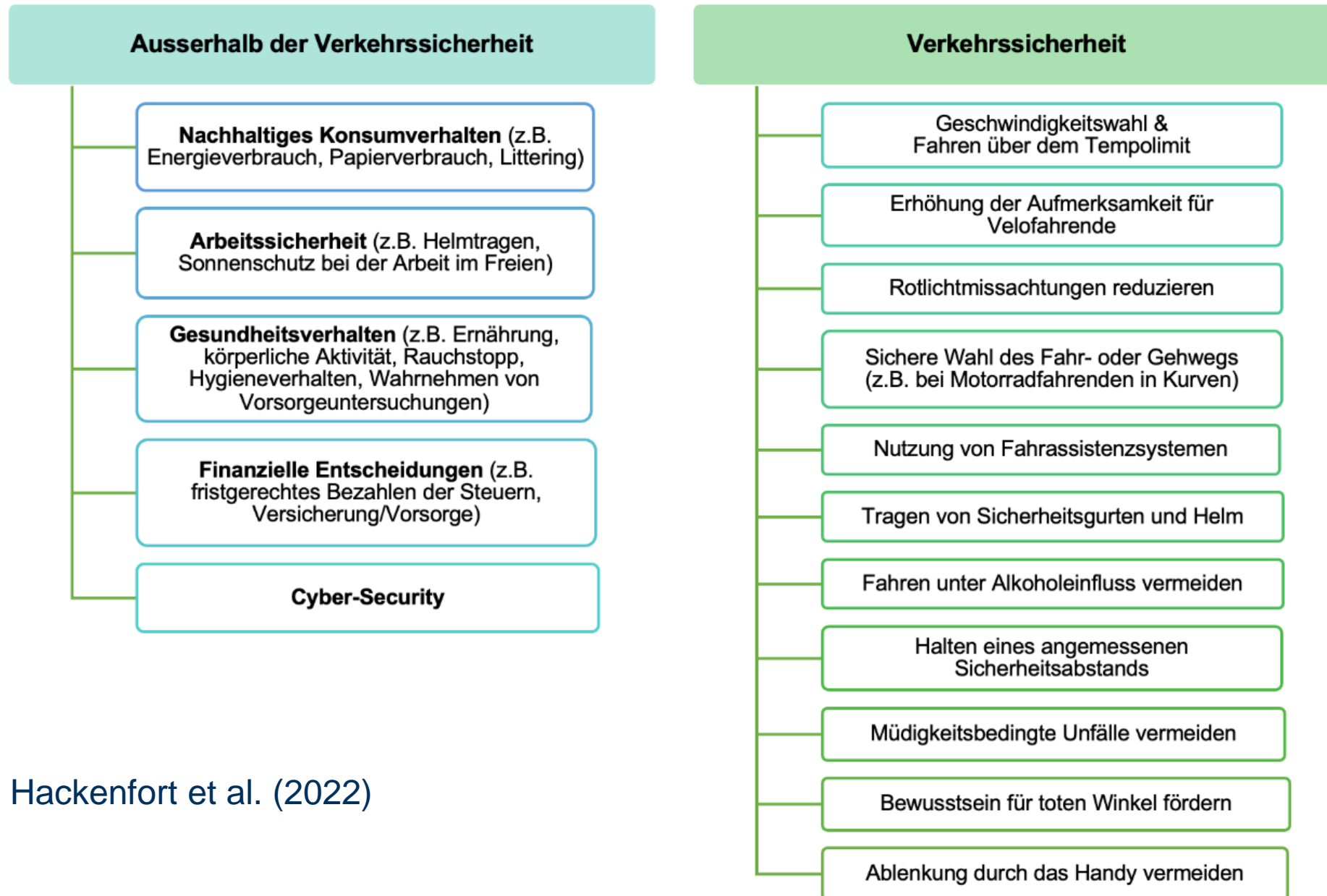
- Gestaltung der Wahrnehmungssituation und der Aufmerksamkeitslenkung,
- Rückmeldungen,
- Standardeinstellungen (*Defaults*),
- soziale Normen und
- fehlerverzeihende Strukturen.

Die Nudging-Techniken lassen sich in drei Kategorien unterteilen

zur Veränderung der **Entscheidungs-Information** (z.B. Erhöhung der Sichtbarkeit oder Ansprache der sozialen Norm),

Entscheidungsstruktur (z.B. Defaults oder Erhöhung bzw. Verringerung des Aufwands) sowie

Entscheidungshilfen (z.B. Erinnerungen, Self-Commitment).



Hackenfort et al. (2022)

Beispiele



Hackenfort et al. (2022)



<https://inudgeyou.com/en/nudging-traffic-safety-by-visual-illusions/>

Anamorphic graphics

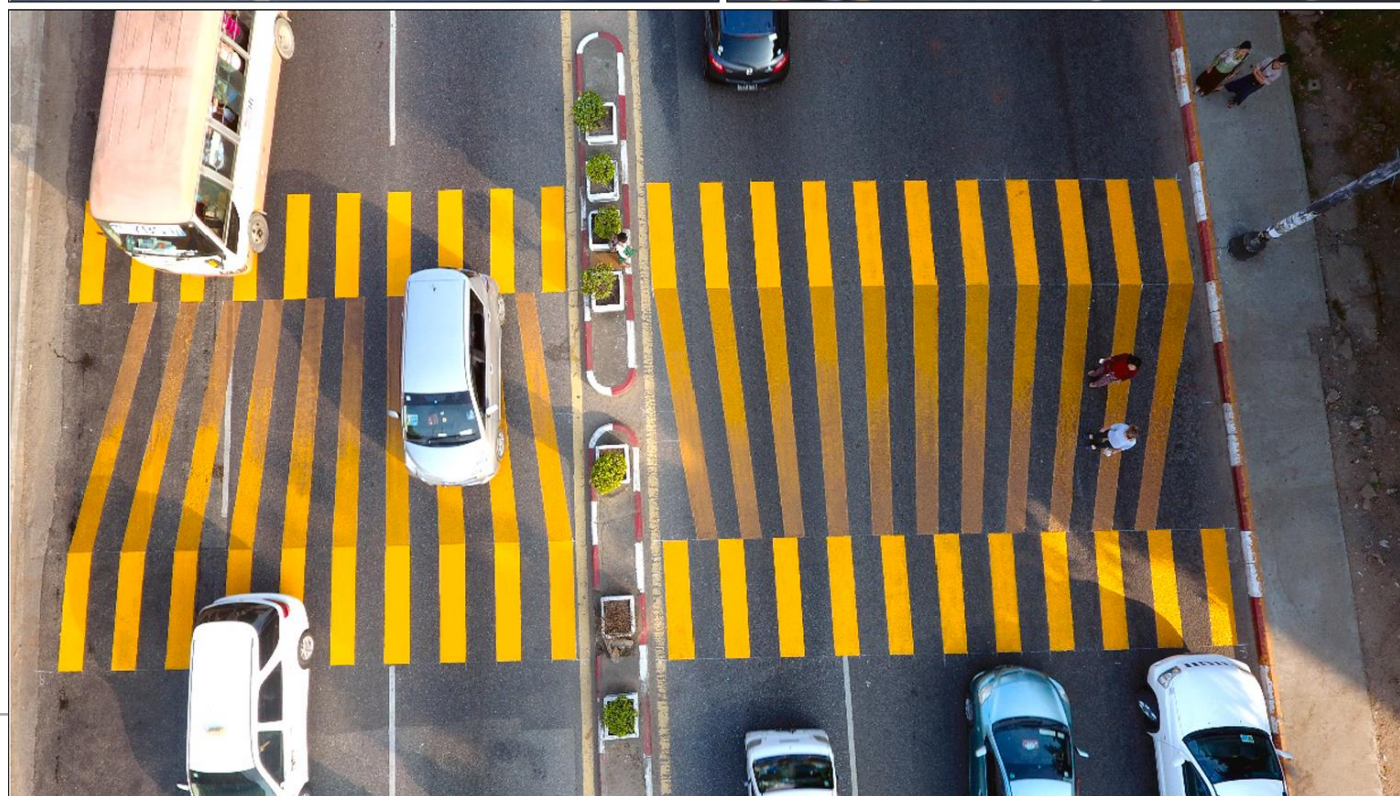


<https://inudgeyou.com/en/nudging-traffic-safety-by-visual-illusions/>



<https://images.app.goo.gl/VPwz9AcrmnqT964o8>

3D crosswalks in Myanmar



Siebert et al. (2022)

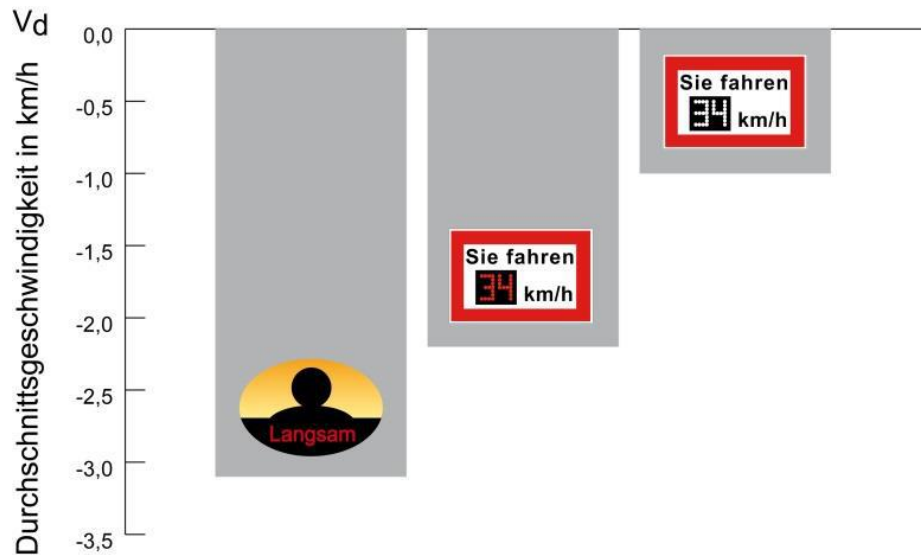
Im Fahrzeug



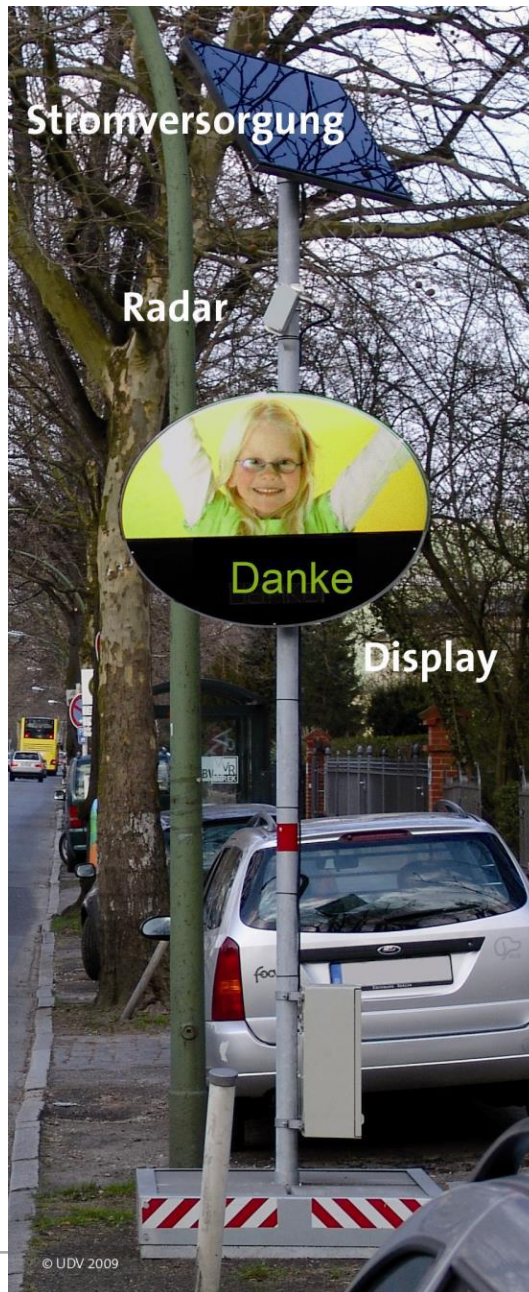
Rumar (1999)

Dynamisches Dialog-Display

- Aufmerksamkeitslenkung
- Belohnung
- Indiv. Rückmeldung



Brockmann (2010), Stern (2008)



Soziale Norm



Deskriptive Normen (Van Houten, Nau & Marini, 1980, S. 386)

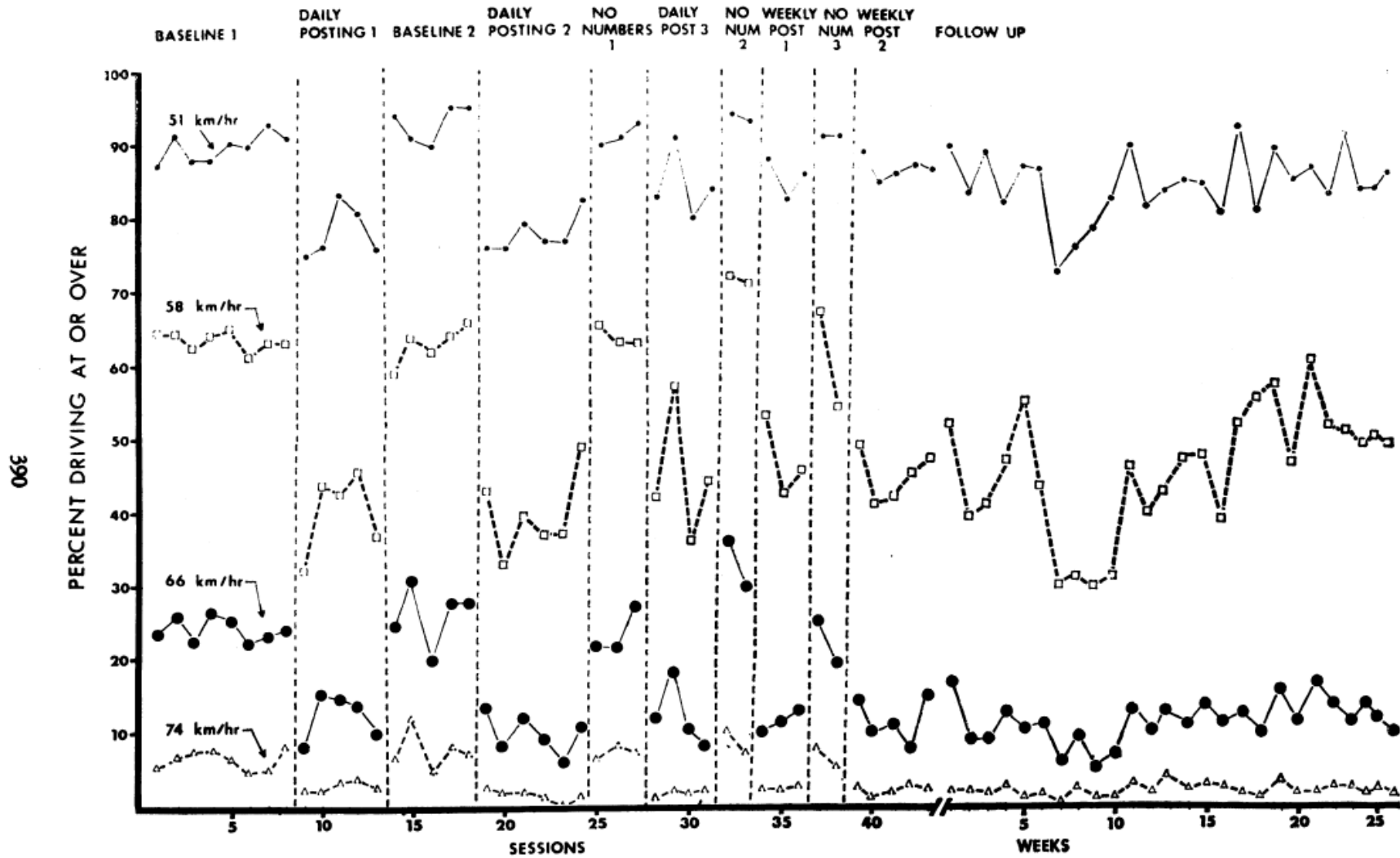


Fig. 3. The percentage of motorists driving at or over 74, 66, 58, and 51 km/hr during each session across experimental conditions and the percentage of motorists driving at or above these speeds posted for each week during follow-up.

Fazit Nudging

- Wirksamkeit eher gering (über Domänen verschieden, im Verkehrsbereich bisher kaum untersucht) (Mertens et al., 2022)
- Langfristige Wirksamkeit nicht bekannt
- Zusammenhänge mit Unfällen bisher unklar (da nur Proxies gemessen)
- Stehen teilweise Im Widerspruch zu Normen (rechtliche Unsicherheiten)
- Sollten in Form von Pilotprojekten weiter evaluiert werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

jens.schade@tu-dresden.de

Weiterführende Literatur

- Thaler, R., Sunstein, C. (2008). *Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness*. Penguin Books.
- Mertens, S., Herberz, M., Hahnel, U.J., Brosch, T. (2022). *The effectiveness of nudging: A meta-analysis of choice architecture interventions across behavioral domains*, PNAS, Bd. 119, Nr. 1. <https://doi.org/10.1073/pnas.2107346118>
- Hackenfort, M., Hagmann, D., Schüller, H., Sütterlin, C., Deublein, M., Uhr, A. (2022). *Verhaltensökonomische Ansätze zugunsten der Verkehrssicherheit (Nudging)*. Forschungsprojekt MFZ_20_00A_01 auf Antrag der Arbeitsgruppe Mensch und Fahrzeug.