

# Seminar

## Aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik: Nudging

Veranstaltungsnummer 14987.0003

---

**Leitung:** Prof. Dr. Steffen Roth & Christoph Oslislo

**Termin:** Sommersemester 2021

**Ort:** nach Absprache (nach aktuellem Stand in Präsenz: Hörsaal XXIV)

**Einordnung:** Das Seminar ist Teil des Schwerpunktmoduls „Institutionenökonomik und ökonomische Politikberatung“. Bitte beachten Sie unbedingt die Informationen zur Modulstruktur, die Sie [hier](#) finden.

**Voraussetzung:** Grundkenntnisse der Mikroökonomik werden vorausgesetzt. Außerdem empfehlen wir dringend, im Vorfeld bereits die Grundlagenveranstaltung zur Wirtschaftspolitik sowie die erste Veranstaltung aus dem Schwerpunktmodul gehört zu haben. Konzepte wie „notwendige und hinreichende Bedingung für einen staatlichen Eingriff“, „methodologischer Individualismus“ und „Homo Oeconomicus“ sollten Ihnen nicht fremd sein.

**Leistungen:** Aktive Teilnahme in Form eines Referats mit schriftlicher Ausarbeitung und einer Stellungnahme (ggf. in Gruppen von 2-3 Studierenden), Koreferat, Seminararbeit (6-12 Seiten)<sup>1</sup>

**Außerdem wichtig:** Sie werden in diesem Seminar u.a. englischsprachige Forschungsbeiträge aus ökonomischen Fachzeitschriften lesen und die Inhalte reflektieren und in der Gruppe offen, aber anhand intersubjektiv nachvollziehbarer Argumente diskutieren. Die Beiträge unterscheiden sich von Lehrbuchauschnitten und vorbereiteten Folien, wie Sie sie aus Grundlagenveranstaltungen kennen, und können relativ anspruchsvoll sein. Daher setzen wir für die erfolgreiche Teilnahme ein intrinsisches Interesse an wirtschaftspolitischen Fragestellungen sowie die Bereitschaft, aktiv an der Diskussion teilzunehmen, voraus.

**Ansprechpartner:** Christoph Oslislo ([oslislo@wiso.uni-koeln.de](mailto:oslislo@wiso.uni-koeln.de))

**Anmeldung:** Bitte melden Sie sich in der ersten (oder ggf. zweiten) Belegphase bei Klips an. Nur wenn Sie einen Platz bei Klips erhalten, können Sie am Seminar teilnehmen. Die weitere Kommunikation läuft dann über Ilias. Außerdem ist unbedingt eine fristgerechte Anmeldung zur Modulprüfung über Klips2 erforderlich.

### Worum geht es?

In diesem Semester werden im Seminar „Aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik“ ausgewählte Fragestellungen zu dem Thema „Nudging“ behandelt. Das englische Wort “Nudge” bedeutet Stups oder Anstupser und bezeichnet die subtile Veränderung einer Entscheidungssituation

---

<sup>1</sup> Nähere Informationen zur Hausarbeit finden Sie in dem „Leitfaden für Seminararbeiten“ auf unserer Internetseite.

mit dem Ziel, individuelle Entscheidungen und Verhalten zu verändern. Der kommerzielle Einsatz von Nudges im Marketing ist nicht neu und unterliegt zum Schutz schwächerer Marktteilnehmer\*innen in vielen Fällen staatlicher Regulierung. Relativ neu ist allerdings der staatliche Einsatz von Nudging: In wirtschaftspolitischen Debatten werden unter dem Schlagwort Nudging politische Instrumente diskutiert, die Konsument\*innen einen Schubs in die erwünschte Richtung geben – ganz ohne Gebote, Verbote oder ökonomische Anreize. Auf diese Weise sollen Bürger\*innen ohne explizite Anreize – zum Teil ohne es in der Entscheidungssituation selbst zu bemerken – zu anderen Entscheidungen bewegt werden.

Klassische Nudges sind Standardvorgaben und Instrumente, die Selbstbindungen vereinfachen – aber auch die Art der (öffentlichen) Informationsbereitstellung wird vermehrt unter dem Stichwort Informations-Nudges diskutiert. Sie beruhen auf verhaltensökonomischen Erkenntnissen und werden in verschiedenen Kontexten als hocheffektive und kostengünstige Lenkungsinstrumente und damit als sinnvolle Erweiterung des wirtschaftspolitischen Toolkits wertgeschätzt. Unumstritten ist das Konzept allerdings nicht: Einige Ökonom\*innen stehen Nudging kritisch gegenüber. Sie warnen vor den Gefahren von staatlichem Paternalismus und subtiler Manipulationen des freien Willens. Wir möchten gemeinsam mit Ihnen die Argumente beider Seiten genauer unter die Lupe nehmen und Vor- und Nachteile von Nudging anhand konkreter Beispiele analysieren.

## Was möchten wir diskutieren?

Nach einer Einführung in das Konzept und einer Einordnung der Debatte im wirtschaftspolitischen Diskurs möchten wir anhand von konkreten Vorschlägen in verschiedenen gesellschaftlich relevanten Bereichen gemeinsam mit Ihnen die folgenden Fragen diskutieren:

### I. Was ist das Problem, das gelöst werden soll?

Nudges sollen Verhaltensänderungen bei Menschen bewirken und sie zu anderen Entscheidungen bewegen. Doch wie definieren wir, was „bessere“ Entscheidungen sind? Während einige Eingriffe explizit wohlfahrtsökonomisch begründet werden, ist die Rechtfertigung anderer (häufig paternalistisch begründeter) Eingriffe aus ökonomischer Perspektive umstritten. Unter anderem werden hier die folgenden Fragen eine Rolle spielen:

- Wohlfahrtsökonomische Effizienz vs. Paternalismus (Wem soll der Nudge nutzen? Woher wissen wir, wann ein Nudge nötig ist? Wer darf nudgen?)
- Mit welchem Zeithorizont und aufgrund welcher Wohlfahrtsüberlegungen wird eine Entscheidung als „richtig“ definiert?
- Welcher Rationalitätsbegriff liegt dem konkreten Vorschlag zugrunde?
- Welche Gefahren birgt der Nudge? (Können Nudges uns auch zu unserem Ungunsten manipulieren? Droht ein Missbrauch von Nudges? Wann sind Nudges demokratisch legitimiert? Wer nudged die Nudger?)

### II. Trägt der Nudge zur Lösung des Problems bei?

Nudges basieren auf verhaltensökonomischen Erkenntnissen zu realem Entscheidungsverhalten. Durch eine aktive Gestaltung der „Entscheidungsarchitektur“ sollen subtile Details des Entscheidungsproblems Menschen zu Verhaltensänderungen bewegen. Auf der Basis von verhaltensökonomischen Forschungsbeiträgen möchten wir

die Effektivität des Nudges diskutieren, wobei u.a. die folgenden systematischen Verhaltenstendenzen eine Rolle spielen werden:

- Gesellschaftliche Normen/ Sozialer Druck/ Imageerwägungen
- Entscheidungsheuristiken/ Aufmerksamkeit/ Kognitive Verzerrungen
- Informationssuche und -verarbeitung
- Verlustaversion/ Referenzpunkte
- Selbstkontrolle/ Selbstüberschätzung
- Inkonsistente Zeitpräferenzen

### III. Ist der Nudge ein effizientes Instrument?

Im Rahmen der Instrumentendiskussion möchten wir gemeinsam mit Ihnen diskutieren, inwiefern der Nudge ein empfehlenswertes Instrument ist. Hier werden wir Argumente für und gegen den Nudge sowie für und gegen alternative Instrumente (klassische Anreizinstrumente und Ge- und Verbote) abwägen, wobei u.a. die folgenden Punkte eine wichtige Rolle spielen werden:

- Lassen sich Nudges überhaupt vermeiden?
- Kosten-Nutzen-Verhältnis der Maßnahme im Vergleich zu anderen Instrumenten
- Wie stark greift die Maßnahme in die persönlichen Freiheiten ein?
- Rechtliche Zulässigkeit in Deutschland und Akzeptanz bei Bürger\*innen
- Langfristige Sicht: „Lernen“ wir durch Nudges, bessere Entscheidungen zu treffen oder verlernen wir souveräne Entscheidungsfindung?

## Was erwarten wir von Ihnen?

Für die erfolgreiche Teilnahme an dem Seminar erwarten wir von Ihnen

- 1) Aktive Teilnahme in Form eines Referates mit schriftlicher Ausarbeitung und einer Stellungnahme.  
(50% der Gesamtpunkte)
- 2) eine Seminararbeit zu Ihrem Thema (6-12 Seiten)  
(50% der Gesamtpunkte)

Im Rahmen der Seminararbeit werden Sie sich mit konkreten Nudges befassen, u.a. zu folgenden Themenfeldern:

- Ressourcenschonung und Klimaschutz
- Gesunde Ernährung, Lifestyle & Sportförderung
- Private Altersvorsorge und Finanzplanung
- Altruismus und Spendenverhalten
- Bildungsinvestitionen
- Verhalten während der Pandemie
- Etc. <sup>2</sup>

Eine vollständige Themenliste inkl. Literatur und Informationen zur Themenvergabe erhalten Sie zum Vorlesungsbeginn. Die konkrete Themenvergabe sowie organisatorische Punkte und weitere Details zur Prüfungsleistung möchten wir mit Ihnen in der Einführungsveranstaltung am 06. Mai 2021 besprechen (per Zoom). Die Teilnahme an diesem Termin ist obligatorisch.

---

<sup>2</sup> Sollten Sie im Vorfeld der Veranstaltung bereits einen Nudge kennen, für den Sie sich besonders interessieren, lassen Sie uns das bitte vor der Einführungsveranstaltung wissen. Insofern Ihr Vorschlag in unser Seminar passt, nehmen wir ihn gerne auf.

## Wann?

Aufgrund der weiterhin bestehenden Pandemie-Regelungen und der nicht planbaren Entwicklung ist noch nicht absehbar, ob die Veranstaltung in Präsenz oder online (per Zoom) stattfinden wird. Die Themenvergabe erfolgt am **06. Mai 2021 (10-12)** im Rahmen einer Einführungs-sitzung. Die weiteren Termine finden am **07. – 09. Juli jeweils 10 Uhr bis 16:00 Uhr** statt – nach momentanem Stand in Präsenz: Hörsaal XXIV.

Datum	Uhrzeit	
<b>1. und 2. Belegphase</b>		Klips-Anmeldung
<b>Vorlesungsbeginn</b>		Veröffentlichung der Themenliste über Ilias
<b>06.05.2021</b>	10:00 – 12:00 Uhr	Organisation und Themenvergabe
<b>Nach Absprache</b>	Nach Absprache	Freiwillige Rücksprache bzgl. der Vorträge & der Hausarbeiten
<b>07.07.2021</b>	10:00 – 16:00 Uhr	Blockveranstaltung
<b>08.07.2021</b>	10:00 – 16:00 Uhr	Blockveranstaltung
<b>09.07.2021</b>	10:00 – 16:00 Uhr	Blockveranstaltung
<b>18.07.2021</b>	24:00	Deadline Abgabe Seminararbeit

## Lektüre zur Vorbereitung

Ihr Grundlagenwissen können Sie mit vielen Lehrbüchern auffrischen. Wir empfehlen folgendes Lehrbuch, auf das Sie aus dem Uni-Netz über die Uni-Bibliothek kostenlos online zugreifen können. Außerdem kann es in der Lehrbuchsammlung ausgeliehen werden.

Roth, Steffen J. (2016): *VWL für Einsteiger*, UVK/Lucius, München.

Zur Inspiration und wenn Sie im Vorfeld genauer wissen möchten, worum es in dieser Veranstaltung geht, empfehlen wir Ihnen das folgende Buch:

Thaler, Richard T & Sunstein, Cass R. (2009): *Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstößt*, Econ Verlag, Berlin

## Zusätzlicher Tipp: Kurs für wissenschaftliches Arbeiten besuchen!

Der Erfolg Ihrer Arbeit hängt sowohl von systematischer Literaturrecherche als auch von Ihrer Struktur im eigentlichen Denken und Schreiben ab. An der Universitäts-Bibliothek werden viele Schulungen angeboten, darunter auch „Techniken wirtschaftswissenschaftlichen Arbeitens“.