

Checkliste 1: Beobachten

Beschreiben Sie das Verhalten, das Sie verändern möchten.

Warum möchte ich Verhalten verändern?

Welches aktuelle Verhalten würden Sie gerne verändern?

Wer zeigt das Verhalten (welche Person oder Personengruppen) ?

Wo wird das Verhalten gezeigt (in welcher Situation)?

Wann tritt das Verhalten auf?

CHECK: Kennen – Können - Wollen

- Die betroffenen Personen KENNEN alternative Lösungen oder Vorgehensweisen.
- Die betroffenen Personen KÖNNEN alternative Lösungen oder Vorgehensweisen umsetzen. Es existieren z.B. auch keine rechtlichen Hürden, die eine Verhaltensänderung verhindern.

Treffen beide Bedingungen zu, können Sie fortfahren. Ist eine Bedingungen nicht erfüllt, prüfen Sie bitte zunächst andere Schritte indem Sie z.B. die betroffenen Personen zur Veränderung befähigen.

Checkliste 2: Herausforderung definieren

Formulieren Sie ein Ziel, das Sie mit einem Nudge erreichen möchten.

Welches Verhalten würden Sie sich in einer idealen Welt wünschen?

Welche Stoßrichtung soll der Nudge haben?

Möchten Sie von Außen ein gewünschtes (Entscheidungs-) Verhalten aktivieren – da die betroffenen Personen indifferent oder unaufmerksam sind?

Möchten Sie die intrinsische Motivation bzw. die Selbstkontrolle stärken, um die betroffenen Personen bei ihren Entscheidungen zu unterstützen?

Woran soll der Erfolg des Nudges gemessen werden?

Welche anderen Faktoren könnte das Verhalten der betroffenen Personen beeinflussen?

Ethische Aspekte des Nudges

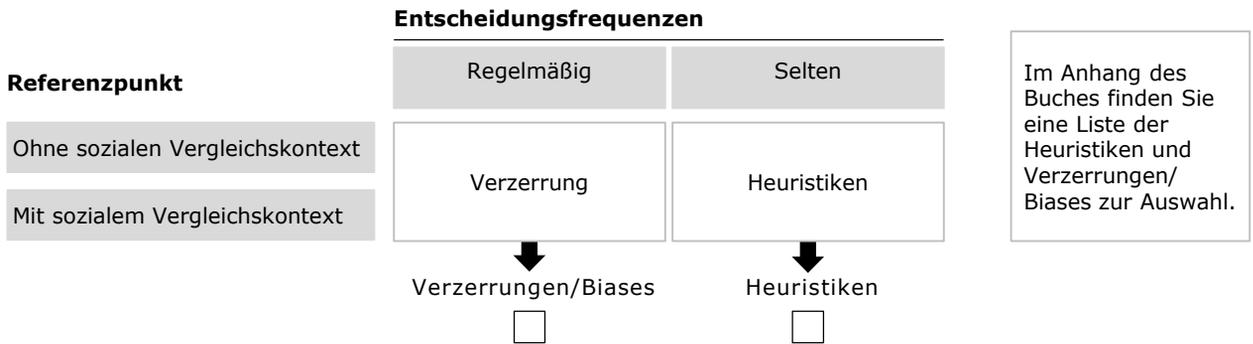
Welche potentiellen Risiken oder unerwünschte Auswirkungen könnte die angestrebte Veränderung mit sich bringen?

Wie sind mögliche Risiken verteilt – ist beispielsweise eine Mehrheit positiv betroffen, eine Minderheit dagegen negativ?

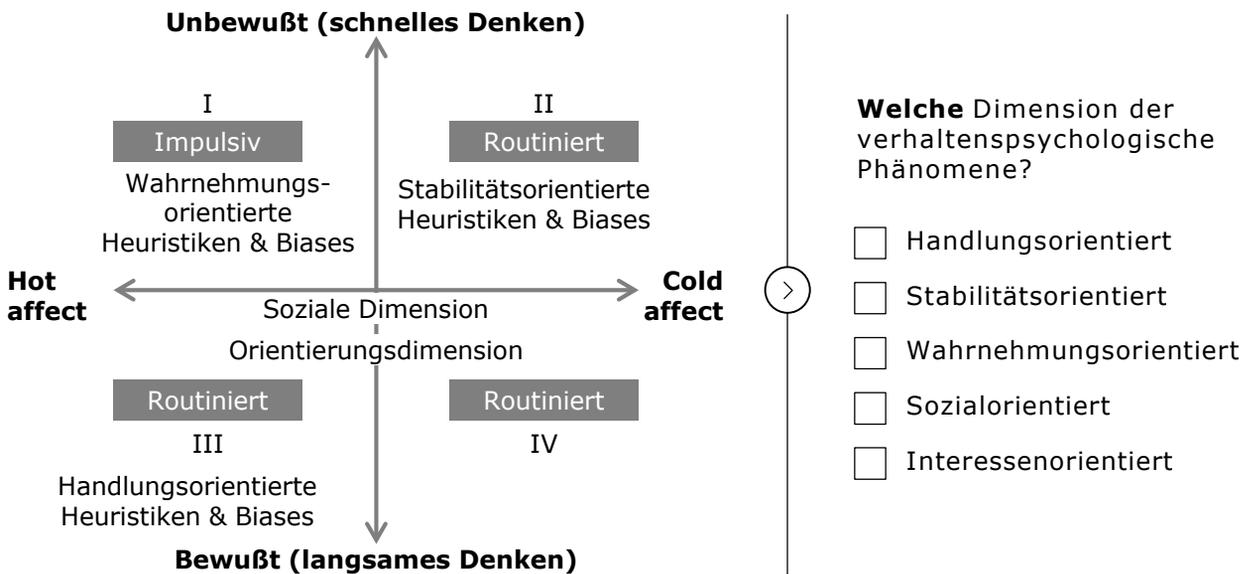
Checkliste 3: Ursachenanalyse

Die Analyse der möglichen Ursachen beginnt mit einer genaueren Betrachtung des Kontextes der Entscheidungen bzw. des Verhaltens. Ziel ist es, die Ursachen für das beobachtbare Verhalten auf die verhaltenspsychologischen Phänomene – eingeteilt in fünf Dimensionen – einzugrenzen.

Wie häufig werden die Entscheidungen getroffen und finden sie in einem sozialen Vergleichskontext statt?



Welches kognitive System und welcher emotionale Status trifft auf das beobachtete Verhalten am besten zu?



Welcher Bestandteil des Entscheidungsprozesses ist betroffen?

- Während der Analyse der Informationen
- Während der Auswahl der (Entscheidungs-) Optionen
- Während der Umsetzung der Entscheidung (Handlung)
- Während der Evaluation der Entscheidung

Checkliste 4: Design von Nudges

Wirksame Nudging-Techniken sind auf die Rahmenbedingungen bzw. den jeweiligen Entscheidungskontext möglichst genau abzustimmen. Gleichzeitig müssen sie passend für die ursächlichen verhaltenspsychologischen Phänomene sein.

Schritt 1: Eingrenzung der Nudge-Kategorien (4Rs of Nudging) entlang des Entscheidungsprozesses

Welcher Bestandteil des Entscheidungsprozesses ist betroffen?

<input type="checkbox"/> Während der Analyse der Informationen	⤵	Reframe – Informations-Nudges
<input type="checkbox"/> Während der Auswahl der (Entscheidungs-) Optionen	⤵	Redesign– Struktur-Nudges
<input type="checkbox"/> Während der Umsetzung der Entscheidung (Handlung)	⤵	Relieve – Unterstützungs-Nudges
<input type="checkbox"/> Während der Evaluation der Entscheidung	⤵	Reframe – Informations-Nudges

Schritt 2: Eingrenzung der Nudge-Kategorien (4Rs of Nudging) durch den Kontext

Referenzpunkt	Entscheidungsfrequenzen		Kognitives System	Emotionaler Status	
	Emotional betroffen	Selten		Emotional betroffen	Emotionslos
Ohne sozialen Vergleichskontext	Redesign	Reframe	Unbewusst	Reframe & Relieve	Redesign
Mit sozialem Vergleichskontext	Redesign & Orientierung an sozialen Normen	Reframe & Anpassungen an Rollenvorbildern	Bewusst	Reframe	

Schritt 3: Identifikation der Nudge-Techniken

Kategorie	Technik	Entscheidungsprozess			
		Analyse	Auswahl	Handlung	Evaluation
Reframe	① Information sichtbar machen	■			■
	② Information neu darbieten	■			■
	③ Neue (soziale) Referenzpunkte	■			■
Redesign	④ Grundeinstellungen ändern		■		
	⑤ Optionenraum ändern		■		
	⑥ Konsequenzen ändern		■		
Relieve	④ Commitment erleichtern			■	
	⑤ Umsetzung erleichtern			■	
	⑥ Handlungsmotivation steigern			■	
Remind	⑩ Erinnern	■	■	■	■

Hinweis: Die Wahl der Nudge-Kategorie kann zu mehreren Ergebnissen führen und somit können auch mehrere Nudge-Techniken gleichzeitig relevant sein.