

Führe mich sanft ans gleißend helle Licht: Konsequenzen des nudging für das Konsument_innenverhalten

Hörster, Enrico

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

Verlag Barbara Budrich

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hörster, E. (2018). Führe mich sanft ans gleißend helle Licht: Konsequenzen des nudging für das Konsument_innenverhalten. *Soziologiemagazin : publizieren statt archivieren*, 11(2), 29-46. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-61176-9>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-SA Lizenz (Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-SA Licence (Attribution-ShareAlike). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>

Führe mich sanft ans gleißend helle Licht

Konsequenzen des nudging für das Konsument_innenverhalten

29

von Enrico Hörster

Nudging ist seit knapp einer Dekade eine viel diskutierte Technik zur Beeinflussung des menschlichen Verhaltens. Angetrieben mit der Ambition, das Leben der Menschen durch gezielte Entscheidungsarchitektur zu verbessern, findet es mittlerweile in unterschiedlichsten gesellschaftlichen Bereichen Anwendung. Um die Konsequenzen dieser Umkonfiguration des Sozialen identifizieren zu können, bedarf es Forschung. Indem eine Verbindung zwischen nudging und einer Statusverschiebung von Privatheit postuliert wird, versucht diese Arbeit dem Forschungsbedarf theoretisch beizukommen. Dazu wird das von Susan Leigh Star eingeführte Konzept des Grenzobjekts mit Michel Foucaults Überlegungen zur Gouvernementalität der Gegenwart verknüpft, um zu plausibilisieren, dass nudging unter gegenwärtigen gesellschaftlichen Verhältnissen traditionelle privatheitliche Normen destabilisiert. Deutlich gemacht wird das für den Bereich des Konsums, in dem die Datenökonomie als treibender Faktor diese Entwicklung fördert.

abstract

Schlagwörter

nudging; informationelle Privatheit; neoliberale Gouvernementalität; Grenzobjekt; datengetriebene Ökonomie; Verhaltensbeeinflussung

Schaut man sich die Liste der Preisträger_innen des Wirtschaftsnobelpreises der vergangenen 20 Jahre an, finden neben Beiträgen zu Spieltheorie, Marktdesign oder Finanzökonomie immer häufiger verhaltensökonomische Arbeiten Anerkennung. Zu nennen sind hier vor allem Daniel Kahneman, der unter anderem für seine Arbeiten zur Fehlbarkeit menschlichen Verhaltens 2002 ausgezeichnet wurde sowie Richard H. Thaler, dem vergangenes Jahr für seine Beiträge zur Beeinflussung menschlichen Verhaltens die Ehre zuteil wurde. Während beide als Zweifler des spätestens seit Beginn der Finanzkrise 2007 immer mehr in die Kritik geratenen homo oeconomicus-Modells auftreten, verspricht insbesondere Thaler einen Weg gefunden zu haben, der begrenzten Rationalitätsbegabtheit von Marktakteur_innen angemessen Rechnung tragen zu können. Sein Zauberwort dafür lautet *nudging*. Ein unter diesem Titel gemeinsam mit dem Rechtswissenschaftler Cass R. Sunstein verfasstes Buch erschien erstmals 2008 und bietet seitdem Anlass für lebendige, vielfältige und vor allem resonanzstarke Diskussionen rund um das Thema *nudging*.

Der Anspruch des vorliegenden Beitrags ist es nachzuverfolgen, welche Konsequenzen *nudging* für den Bereich des Konsums mit sich bringt und welche Probleme dabei auftauchen. Es mangelt, so die hier vertretene These, dem von Thaler und Sunstein

”

Welche Probleme können durch eine *nudging*-orientierte Adressierung der Konsument_innen entstehen?

vorgeschlagenen Konzept an Sensibilität für strukturelle Veränderungsdynamiken, die mit einer Implementierung von *nudges* in konsumbezogene Kontexte verbunden sind. Dies liegt daran, dass sie den Blick auf das Verhältnis zwischen *nudgers* (diejenigen, die *nudges* entwerfen; von ihnen *choice architects* genannt) und *nudgees* (diejenigen, die *genudged* werden) legen. Dadurch entgehen ihnen mögliche nicht-intendierte infrastrukturelle Folgen, die mit einem solchen Strukturwandel – gemeint ist in dieser Arbeit vor allem der sich verändernde Status der informationellen Privatheit – einhergehen. Die Idee des *nudging*-Ansatzes, die Konsument_innen zu besseren Entscheidungen zu bewegen, beinhaltet also auch immer implizite Normvorstellungen, die den Entscheidungsarchitekturen eingeschrieben sind. Damit verbunden lässt sich die Frage formulieren, ob die Entscheidungen tatsächlich *besser* sind und wenn ja warum und für wen.

Diese stichwortartigen Überlegungen münden in die folgende Fragestellung: Welche Probleme können durch eine nudging-orientierte Adressierung der Konsument_innen entstehen?

Zur Beantwortung dieser Fragestellung wird in einem ersten Schritt das nudging-Konzept von Thaler und Sunstein eingeführt. Im Anschluss daran wird eine kurze Rekapitulation der bisher geäußerten Kritik an dem Konzept vorgestellt. Als Ergänzung zu dieser Kritik wird das für diese Arbeit zentrale Instrumentarium dargestellt, das eine bislang eher vernachlässigte Perspektive auf die blinden Flecken des nudging-Konzepts einzunehmen verspricht. Bezugsquellen sind hier die Arbeiten von Susan Leigh Star (2017) zum Thema des *Grenzobjekts* sowie Michel Foucaults (2004) Vorlesungen zur *Gouvernementalität der Gegenwart*. Beide Ansätze sollen zunächst gesondert voneinander mit nudging ins Gespräch gebracht werden. In einem letzten Schritt werden beide Perspektiven mit dem Ziel gebündelt, aufzuzeigen, dass nudging gerade im Bereich des Konsums eine große Bedrohung privatheitlicher Standards informationeller Natur darstellt. Im Fazit werden die gewonnenen Ergebnisse zusammengefasst und mögliche Leerstellen der Arbeit diskutiert.

Nudging – Regieren mit lockerer Hand

Was ist mit nudging gemeint? Thaler und Sunstein zufolge leitet es sich von dem Wort *to nudge* ab, was so viel bedeutet wie anstupsen oder anstoßen (im Original „to push mildly or poke gently“; Thaler/Sunstein 2009: 4). Im verhaltensökonomischen Zusammenhang ist damit gemeint, den nudgees zwar ein bestimmtes Verhalten nahelegen, es aber auch nicht zu erzwingen. Ziel jedes nudges sollte dabei sein, „to move people in directions that will make their lives better“ (Thaler/Sunstein 2009: 6). Für diese Art der Verhaltenssteuerung prägten sie bereits in einem früheren Aufsatz das auf den ersten Blick paradox erscheinende Begriffspaar „libertarian paternalism“ (Thaler/Sunstein 2003: 175). In ihren Augen vereint es die beiden zentralen Elemente des nudging: Zum einen soll der libertäre Aspekt dadurch gesichert werden, dass die Individuen „free to choose“ (Thaler/Sunstein 2009: 5) sind, wenn sie genudged werden. Es soll ein Verhalten nahelegt werden, mehr nicht. Wie entschieden wird, liegt demzufolge nach wie vor bei den Individuen; das beinhaltet auch, den nudge zu ignorieren bzw. dessen Vorschlag abzulehnen (von Thaler und Sunstein als *opt-out* Option bezeichnet; vgl. ebd.: 5). Die paternalistische Komponente wiederum besteht in dem bereits angesprochenen Anspruch, das Leben der Individuen durch nudges zu verbessern. Dieses Ziel basiert

auf zwei Grundannahmen: Erstens die Anzweiflung des homo oeconomicus als realistisches Akteur_innenmodell und zweitens die Natur von Entscheidungen in einer multioptionalen Gesellschaft, die mitunter so komplex ist, dass ein fehlbares Individuum ohne Expert_innenwissen mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht dazu in der Lage ist, ein im eigenen Interesse bestes Ergebnis zu erzielen (vgl. Thaler/Sunstein 2009: 19ff.).

32

Bei der Implementierung von nudges kommt den sogenannten *choice architects* eine zentrale Rolle zu. Sie designen nudges. Ihre Aufgabe ist es, das Verhalten, das von einem nudge getriggert werden soll, so intuitiv und selbstverständlich wie möglich erscheinen zu lassen (vgl. Thaler/Sunstein 2009: 89f.). Um dies zu gewährleisten, müssen nudges bzw. deren Design grundlegenden Prinzipien menschlicher Psychologie entsprechen (vgl. Thaler/Sunstein 2009: 90).

Neben den eher grundsätzlich gehaltenen Ratschlägen liefern Thaler und Sunstein auch konkrete Vorschläge – sechs an der Zahl – zur Modellierung von nudges (vgl. Thaler/Sunstein 2009: 93-109). Ohne auf alle sechs Nudgingdesigns genauer einzugehen, kann festgehalten werden, dass sie miteinander kombinierbar sind und je nach Entscheidung auf ihre Effizienz überprüft werden müssen. Das entscheidende Merkmal, das sie voneinander unterscheidet,

liegt in der Art und Weise, wie nudges adressiert werden. Mal fällt das subtil aus, wie bei der *default option*-Variante (als prominentes Beispiel sei hier die *default option* bei Druckern erwähnt, beidseitig zu drucken), mal offensiver, wie bei der *expect error*-Variante (visuelle Parkhilfen bei Fahrzeugen können hier als Beispiel genannt werden) (vgl. Thaler/Sunstein 2009: 95-99). Bei dem ersten Beispiel müssen die nudges nichts tun, ihnen wird die Entscheidung abgenommen, beidseitig zu drucken, da es voreingestellt ist. Im zweiten Fall leitet der nudge sie an, aktiv zu werden, also zu bremsen bzw. umstehende Autos oder ähnliches nicht zu rammen. Hier wird also ein aktives Handeln der nudges gefordert. Diese Beispiele verdeutlichen, dass sich für *choice architects* immer die Frage danach stellt, ob es eher sinnvoll ist, einen nudge transparent oder intransparent zu gestalten bzw. aktives Handeln der Individuen einzufordern oder es ihnen abzunehmen. Je nach Situation und Entscheidungsdringlichkeit fällt die Antwort unterschiedlich aus (vgl. Hansen/Jespersen 2013: 23-27).

Dass die beiden Autoren mit ihrem Konzept einen Nerv der Zeit getroffen haben und eine hohe Nachfrage nach ihrer Expertise erzeugen konnten, kann nicht nur daran abgelesen werden, dass Sunstein von 2009 bis 2012 *Leiter des Office of Information and Regulatory Affairs*, einer wichtigen Regulationsbehörde in den USA,

war (vgl. Broder 2012). Auch die wissenschaftliche Debatte ist äußerst lebendig. Unterschiedliche Disziplinen arbeiten sich am nudging ab, es gibt Themenschwerpunkte (Law & Policy 2016; Review of Philosophy and Psychology 2015) und Tagungen zu dem Thema (zuletzt fand die Tagung *Nudging and Information 2018* Anfang März diesen Jahres in Graz statt).

Was den Bereich des Konsums betrifft, wird nudging eine hohe Chance zugeschrieben, Verhaltensroutinen zu verändern. So sehen beispielsweise Thorun et al. in einer von dem Umweltbundesamt beauftragten Studie die Stärke von nudges darin begründet, „dass Verhaltensänderungen erreicht werden können, ohne dass die Wahlfreiheit von Verbraucherinnen und Verbrauchern eingeschränkt wird“ (Thorun et al. 2016: 82). Eine Notwendigkeit zur Verhaltensänderung untersuchen die Autor_innen in diesem Zusammenhang anhand von Konsummustern, die einer ökologischen Nachhaltigkeitsmaxime nicht gerecht werden. Ihr Schlussfolgerungen legen nahe, dass nudges dabei helfen können, einen nachhaltigeren Konsum bei geringen monetären Kosten zu erreichen (vgl. Thorun et al. 2016: 67).

Nudging und seine Kritiker_innen

Thaler und Sunsteins Vorschlag blieben nicht kritiklos. Die für diesen Beitrag vier wesentlichen Kritikpunkte sind: 1. Nudging sei manipulativ; 2. Nudging mangle es an Effizienz; 3. Die Rolle der choice architects müsse reguliert werden und 4. Nudging gefährde die informationelle Privatheit der adressierten Individuen.

Am häufigsten wird beanstandet, dass nudging *manipulativ* sei. Ausgangspunkt für die Kritik ist das von Thaler und Sunstein verwendete Begriffspaar *libertarian paternalism*. Während ihnen zufolge nudges imstande sind, diese eigentlich konträren Begriffe miteinander zu versöhnen, verneint die Kritik dieses Potential. T. M. Wilkinson beispielsweise stuft nudging deshalb als manipulativ ein, weil es die begrenzte Rationalität der Individuen ausnutze:

Is it not manipulation to take advantage of people's predictable deviations from economic rationality? And if it is manipulation, how can the nudging be libertarian? (Wilkinson 2013: 342)

Stefan Piasecki wird noch grundsätzlicher, wenn er schreibt, dass „bereits die Planung von Handlungsoptionen eine Manipulation des Willens von Menschen dar[stelle]“ (Piasecki 2017). Auch die für Thaler und

Sunstein wichtige Option des opt-out reiche nicht, sie vom Manipulationsvorwurf freizusprechen (vgl. Wilkinson 2013: 354).

Ergänzt wird diese Kritik am libertären Anspruch des nudging durch die Infragestellung des paternalistischen Aspekts. Es finden sich Stimmen, die zum einen generell die *Effizienz von nudges* anzweifeln (vgl. Beck 2018: 224), und andere, die einen Fehler darin sehen, dass nudging Individuen und nicht Kollektive adressiert. Vor allem gehe es darum, die Gesellschaft als Ganze zum Besseren zu bewegen, nicht nur die Wohlfahrt einzelner Individuen (vgl. Goodwin 2012: 90; Högy 2014: 32). Und dazu seien nudges nicht in der Lage:

Nudging is unable to deliver the kind of substantive changes that are needed to tackle the big problems that society faces. (Goodwin 2012: 89f.)

Ein Grund dafür liege darin, dass nudges den komplexen globalen Problemen nicht angemessen Rechnung tragen könnten (vgl. Ekardt 2017). Stattdessen könne „gesellschaftlicher Wandel nur im Wechselspiel der verschiedenen voneinander abhängigen Akteure“ (Ekardt 2017) gelingen. Einzelne Individuen zu adressieren, um gesamtgesellschaftliche Probleme zu bewältigen, erscheint aus dieser Perspektive sowohl ökonomisch als auch ideologisch als der falsche Weg.

Ein weiterer Kritikpunkt betrifft die Rolle des *choice architects*. Neben der Einschätzung, dass er_sie dafür die Verantwortung trägt, ob ein nudge manipulativ ist oder nicht (vgl. Wilkinson 2013: 354), finden sich zudem Fragen dazu, wie die normative Ausgestaltung einer solchen Position auszu sehen hat. Treffend formuliert der Ökonom Hanno Beck: „Welche Ziele, welche Werte sollen mit dem nudging eigentlich genau verfolgen [sic!] werden?“ (Beck 2018: 225) Rechtlich als auch gesellschaftlich wurde noch keine Einigung erzielt, in welchen lebensweltlichen Bereichen und in welchem Maße Individuen genudged werden dürfen oder sollen (vgl. Högy 2014: 33; Piasecki 2017; Thorun et al. 2016: 61). Auch die Tatsache, dass für nudges die *choice architects* häufig nicht identifizierbar sind, wird als Begründung dafür angeführt, eine Kontrollinstanz zu fordern, um so einem möglichen Missbrauch entgegenzutreten (vgl. Högy 2014: 33; Piasecki 2017). Die Gefahr, die hier gesehen wird, liegt in der Intransparenz der Intentionen der *choice architects* einerseits und dem potentiellen Einfluss, den sie ausüben, andererseits (vgl. dazu auch Thaler/Sunstein 2009: 238-241).

Der letzte Kritikpunkt betrifft das von den beiden Autor_innen Andreas Kapsner und Barbara Sandfuchs thematisierte *Verhältnis von nudging und informationeller Privatheit*. Mit Bezug auf Beate Rössler verstehen sie unter informationeller Privatheit folgendes: Sie hat dann Bestand, wenn

persönliche Informationen von Individuen „vor [...] unerwünschten Zugriffen anderer“ (Rössler 2001: 23; vgl. Kapsner/Sandfuchs 2015: 458f.) geschützt sind. Die Kontrolle und Verfügungsgewalt persönlicher Daten muss demnach bei jedem Einzelnen selbst liegen. Im folgenden Zitat wird deutlich, dass effizientes nudging dieses Gebot zwangsläufig unterläuft:

The more one knows about people's preferences, past choices, social connections, daily routines, and so on, the easier it is to nudge them successfully, since many types of nudges can be more precisely targeted on the basis of such information. (Kapsner/Sandfuchs 2015: 456)

Ihr Argument ist kausaler Natur: Je mehr über Personen bekannt ist, umso besser lassen sie sich nudgen. Diese Kausalbeziehung sorgt dafür, dass dem Sammeln möglichst umfangreicher, personenbezogener Daten eine schlüssige und nachvollziehbare Begründungslogik unterstellt werden kann. Kapsner und Sandfuchs sehen darin eine große Gefahr für die informationelle Privatheit von Individuen und fordern, dass bei der Planung von nudges immer die potentiellen, privatheitsbezogenen Konsequenzen mitbedacht werden müssten (vgl. Kapsner/Sandfuchs 2015: 467). Es gehe letztlich um eine Ausbalancierung zwischen der Gewährleistung individueller Privatheit und den Zielen, die mit dem nudging verbunden werden (vgl. Kapsner/Sandfuchs 2015: 465).

Der Mittelweg zwischen subjektivistischer und objektivistischer Kritik: Die Perspektive der Infrastruktur

Der Vorschlag, den diese Arbeit nun als Ergänzung zu den aufgezählten Kritikpunkten unterbreiten möchte, liegt darin, nudging weder aus einer subjektivistischen noch einer objektivistischen Perspektive zu betrachten, sondern auf das Dazwischen – hier mit dem Begriff Infrastruktur gekennzeichnet – zu fokussieren. Die subjektivistische Perspektive einerseits zeichnet sich dadurch aus, dass nudging Kritik erfährt, weil *Individuen* manipuliert werden. Wenn die Rolle der choice architects kritisiert wird, dann deshalb, weil ihre Motivationen und Ziele den Individuen intransparent bleiben. Wenn nudging vorgeworfen wird, privatheitliche Konsequenzen nicht mitzudenken, dann deshalb, weil der Status der individuellen Privatheit infrage steht. Andererseits finden sich objektivistische Positionen: Im Namen des Klimaschutzes, im Namen der Gesellschaft, im Namen der Konsumkritik etc. werden auf die Unzulänglichkeiten/die mangelnde Effizienz des nudging hingewiesen. Nudging ist in dieser Hinsicht deshalb nicht überzeugend, weil es große, objektive Probleme nicht zufriedenstellend lösen kann, so die Kritik.

Mittelweg Nr. 1: Nudging hat Erfolg, weil es als Konzept schlecht strukturiert ist

Was ist nun mit einem (*infra*-)strukturellen Blick gewonnen? Aus meiner Perspektive kann der Diskurs um nudging mithilfe des (*infra*-)strukturellen Blicks auf zwei Ebenen erhellt werden. Diese finden in Form von Thesen ihren Ausdruck.

Eine große, vermeintliche Schwäche des Buches von Thaler und Sunstein liegt darin, dass bei ihnen praktisch keine theoretische Ausarbeitung des nudging-Konzepts vorzufinden ist. Die wenigen generalisierenden Aussagen, die sie treffen – beispielsweise die Abgrenzung zum homo oeconomicus-Modell – tragen zwar zum Verständnis ihres Anspruches bei. Doch bleibt ihr Konzept selbst sehr vage. Das kann unter anderem daran abgelesen werden, dass ihr Buch beinahe ausschließlich mit Beispielen argumentiert und theoretische Diskussionen so gut es geht vermeidet. Gerade diese theoretische Vagheit kann als wichtiger Faktor für den Erfolg des nudging gewertet werden. Diese vielleicht auf den ersten Blick kontraintuitive Aussage, dass seine Vagheit den Erfolg des nudging massiv unterstützt, wird nachvollziehbar, wenn man Susan Leigh Stars Idee des Grenzobjekts heranzieht. Daher folgende 1. These: *Das Konzept des nudging ist deshalb so erfolgreich, weil es als Grenzobjekt zur Kooperation unterschiedlicher Akteur_innen einlädt.*

Leigh Star, eine vor allem in den *Science and Technology Studies* einflussreiche Autorin, weist in einer von ihr und James R. Griesemer durchgeführten Studie zur Entstehung des *Museum of Vertebrate Zoology* in Berkeley darauf hin, dass es Grenzobjekte sind, welche die Kooperation von Akteur_innen mit unterschiedlichen, auch divergierenden Interessen ermöglichen (vgl. Leigh Star/Griesemer 2017). Im Fall des Naturkundemuseums listet Leigh Star den Direktor des Museums, Joseph Grinnell, Annie Montage Alexander, eine Mäzenatin und Amateurnaturforscherin, Hobbysammler_innen, Fallensteller_innen sowie die Universitätsverwaltung der University of California als relevante Akteur_innen auf (vgl. Leigh Star/Griesemer 2017: 92-100). Jede dieser Gruppen bzw. Einzelpersonen verfolgen eigene Visionen. Grinnell geht es beispielsweise um eine möglichst akkurate und nachvollziehbare Form des Sammelns und Kategorisierens der Ausstellungsobjekte, während für die Fallensteller_innen das Geschäft mit erlegten Tieren im Vordergrund steht. Diese unterschiedlichen Interessen so zu versöhnen, dass alle Beteiligten sowohl ihren eigenen Interessen nachgehen als auch einem übergeordneten Ziel dienen können, liegt in der Macht der Grenzobjekte (vgl. Leigh Star/Griesemer 2017: 105).

Was im Feld als Grenzobjekt auftritt, lässt sich nie a priori festlegen (vgl. Leigh Star 2017: 224f.). Sie – und das spricht für

Leigh Stars starke empirische Orientierung – votiert für einen offenen Begriff, dessen Bewandnis erst in der Praxis erkennbar wird. Sind Grenzobjekte einmal am Wirken, eint sie deren Funktion, vielfältige Kooperation heterogener Gruppen zu ermöglichen, indem sie es erlauben, unterschiedliche Zielorientierungen ohne die Notwendigkeit eines Konsenses in Einklang zu bringen (vgl. Leigh Star/Griesemer 2017: 82). Dementsprechend finden sich Grenzobjekte vor allem in arbeitsteiligen Organisationen wie Unternehmen, Krankenhäusern, Laboren oder eben Museen.

Betrachtet man im Anschluss an diese Überlegungen die hohe Nachfrage nach nudging und stellt sich die Frage, warum es einen derartigen Nachfrageschub erfahren hat, fällt die Antwort leicht: Nudging – und damit ist hier explizit das *Konzept* gemeint – ist deshalb so beliebt, weil es als Grenzobjekt verstanden wird. Während nudges immer eine Verhaltensbeeinflussung von Individuen und damit eine uni-direktionale Relation herstellen, ist im nudging-Konzept die Möglichkeit angelegt, eine Praxisgemeinschaft zu konstituieren und kollektiv Ziele zu verfolgen. Einen wichtigen Anhaltspunkt dafür, nudging als Grenzobjekt zu deuten, findet sich im

” Nudging [...] ist deshalb so beliebt, weil es als Grenzobjekt verstanden wird

Buch von Thaler und Sunstein. Wenn sie sagen, dass es ihnen darum geht, „to move people in directions that will make their lives better“ (Thaler/Sunstein 2009: 6), und dieses *better* letztlich unscharf bleibt, schaffen sie eine Unmenge an Anknüpfungspunkten, die auf je eigene Art konkretisiert werden können. Nudging forciert also

das Zusammenarbeiten unterschiedlichster Personen. Auch wenn diese Aussage noch einer empirischen Untersuchung zur Untermauerung bedarf, scheinen Nachrichtenmeldungen über „wirksames Regieren“ dies zumindest nahezuliegen (vgl. Bundes-

regierung.de 2017). Es wird ein Gespräch gesucht, das unterschiedliche Gruppen zusammenbringen soll, um ein bestmögliches Ergebnis – einen bestmöglichen nudge – zu entwickeln. Die Arbeitsweise wird dabei als wissenschaftlich, interdisziplinär und partnerschaftlich charakterisiert (vgl. Bundesregierung.de 2017).

Ein weiterer Grund, der die These festigt, dass nudging als Grenzobjekt verstehbar ist, liegt in dem Begriffspaar libertär-paternalistisch. Während sich die übrige Kritik vor allem daran stört, dass die beiden Begriffe unvereinbar miteinander seien, also nudging weder *richtig* libertär noch *richtig* paternalistisch sei, kann mit Bezug auf Leigh Star festgestellt werden,

dass es gar nicht darum geht, nudging als streng libertär oder streng paternalistisch zu entlarven. Die Chance, die in diesem Oxymoron liegt, besteht darin, nudging über Parteigrenzen, Links-Rechts-Einordnungen oder sonstigen, trennenden Maßstäben hinweg als zur Zusammenarbeit einladendes Tool zu verwenden. Es geht Leigh Star ja gerade darum, Grenzbjekte als etwas zu verstehen, das nicht auf einen homogenen und konsensuell befriedeten Arbeitszusammenhang angewiesen ist, sondern darum, dass Uneinigkeit und Heterogenität von Grenzbjekten getragen werden können (vgl. Leigh Star/Griese-mer 2017: 86f.). Dazu passen auch die Ausführungen von Thaler und Sunstein, die ganz explizit in der Einleitung ihres Buches darauf hinweisen, dass Libertarismus und Paternalismus kein Gegensatz sein muss. Konkret beziehen sie sich auf die politische Landschaft in den USA, wenn sie schreiben: „In short, libertarian paternalism is neither left nor right, neither Democratic nor Republican.“ (Thaler/Sunstein 2009: 15) Sie verstehen ihr Anliegen vor allem als ein pragmatisches: „we are not for bigger government, just for better governance.“ (Thaler/Sunstein 2009: 15; Hervorhebung im Original) Ihnen geht es darum, das Regieren zu verbessern. Und zwar am besten so, dass auch und gerade unterschiedliche politische Lager Anknüpfungspunkte finden können.

Mittelweg Nr. 2: Bekannte Menschenführungstechnik in neuem Gewand

Bezog sich die erste These noch auf die produktive, weil zur Kooperation anstiftende Kraft des nudging, schlägt die zweite einen im weitesten Sinne regierungskritischen Blick vor.

These 2: Nudging ist eine konsequente Exekution neoliberaler Regierungstechnik und bleibt damit einer ökonomistischen Sicht auf Gesellschaft verhaftet.

Die Frage, welche ethischen Standards mit nudging verbunden sind, ist eine große. Sunstein hat dazu in Reaktion auf Kritiken ein Paper veröffentlicht, in dem er das Konzept verteidigt (Sunstein 2015). Zwei Punkte sind ihm dabei besonders wichtig:

“First”, both nudges and choice architecture are inevitable, and it is therefore pointless to wish them away. “Second”, many nudges, and many forms of choice architecture, are defensible and even required on ethical grounds, whether we care about welfare, autonomy, dignity, or some other value. (Sunstein 2015: 415; Hervorhebung im Original)

Dass nudging bzw. choice architecture nicht zu vermeiden seien, haben beide Autoren bereits in ihrem gemeinsamen Buch betont (vgl. Thaler/Sunstein 2009:

247). Doch scheint Sunstein nicht der Eindruck verlassen zu haben, dass dieser Punkt in der Rezeption zu wenig Beachtung gefunden hat und daher einer weiteren Betonung bedarf. Natürlich spielt er sich damit selbst in die Karten. Denn das Argument für gezieltes nudging lautet ja: Wenn schon beides – nudging und choice architecture – unvermeidbar ist, so sollte es doch am besten aktiv gestaltet werden, um so (politisch) definierte Ziele im Dienste der individuellen Wohlfahrt erreichen zu können. Gezielte nudges erhöhen demnach die Chance, den nudges die Möglichkeit einzuräumen, eine gute, das heißt für sie richtige, Entscheidung treffen zu können. Ethische Fragen, so Sunstein, können erst dann Gegenstand einer Diskussion werden, wenn sie sich auf eine konkrete choice architecture beziehen. Abstrakte, also ohne ein konkretes empirisches Beispiel geführte Diskussionen hält er für überflüssig. So spricht er in diesem Zusammenhang etwa von einer „trap of abstraction“ (Sunstein 2015: 424).

Sunsteins Annahme, der zufolge es nicht sinnvoll ist, über nudging im Allgemeinen ethische Urteile zu fällen, verdeutlicht, wie sehr er sich gegenüber bestimmten politisch-philosophischen Sichtweisen verschließt. Doch gerade diese gewähren einen Blick auf nudging, der keinesfalls unterschlagen werden sollte. Sunstein kreiert ein Bild, in dem das unkontrollierte nudging ein potentiell Problem darstellt,

das es mittels einer klug gewählten choice architecture zu bewältigen gilt. Dieser Bewältigungsversuch kann und muss jedoch auch unabhängig von empirischen Einzelbeispielen diskutierbar sein. Hier bietet es sich an, Michel Foucaults Überlegungen zur Gouvernementalität als konträre Position ins Feld zu führen. Foucault, der dem Thema Gouvernementalität zwei Vorlesungsreihen am Collège de France (1977–1978 und 1978–1979) widmete, versucht in diesen zu zeigen, inwiefern sich die Art und Weise der Regierung der Menschen seit dem 16. Jahrhundert entwickelt hat (vgl. Foucault 2004a, 2004b). Das Hauptaugenmerk liegt dabei darauf, *wie* und *mit welchen Mitteln* regiert wird. Also welche Rationalität, welche Taktiken, welche Kalküle im Regieren ihren Ausdruck finden. Ohne hier auch nur im Ansatz die Genealogie der Gouvernementalität, wie Foucault sie darstellt, wiederzugeben, soll die These im Folgenden plausibilisiert werden, warum nudging sehr gut mit einer spezifischen, nämlich der neoliberalen Gouvernementalität, vereinbar ist.

Für Foucault gilt nicht immer die Art des Regierens, wie sie heute zu beobachten ist, als dominant. Am Beispiel der überaus einflussreichen Schrift *Der Fürst* von Niccolò Machiavelli veranschaulicht er die Zielorientierung einer bestimmten Art des Regierungshandelns: „die Aufrechterhaltung [...] eines Fürstentums“ (Foucault 2004b: 149). Zur erfolgreichen

Aufrechterhaltung formuliert Machiavelli ein Arsenal an Tugenden und Verhaltensweisen, die den Stuserhalt, ja eine Erweiterung des eigenen Territoriums versprechen. Bei ihm ist die Kunst des Regierens darauf bezogen, die eigene Macht, die eigene Souveränität abzusichern. Dieser Regierungsmodus ändert sich – und damit setzt für Foucault das gouvernementale Regieren ein – mit der Entdeckung der Bevölkerung als „höchste[m] Zweck der Regierung“ (Foucault 2004b: 158). Im Vordergrund steht nicht mehr das möglichst geschickte und mitunter auch – je nach Erfordernis – verlogene und hinterhältige Tun des Fürsten zum eigenen Machterhalt, sondern eines zum Wohl der Bevölkerung:

Einen Staat zu regieren wird also heißen, die Ökonomie anzuwenden, eine Ökonomie auf der Ebene des Staates als Ganzem, das heißt, man wird, was die Einwohner, die Reichtümer, das Verhalten aller und jedes einzelnen betrifft, eine Form von Überwachung und Kontrolle ausüben [...]. (Foucault 2004b: 144)

Mit der Gouvernentalisierung des Staatshandelns tritt also die Frage auf, wie eine Bevölkerung möglichst ökonomisch zu regieren ist. Eine Verfahrensweise – und vielleicht die zeitgenössischste – ist die der neoliberalen Gouvernentalität. In Auseinandersetzung mit einflussreichen wirtschaftswissenschaftlichen Texten findet

Foucault zwei entscheidende Merkmale, die in seinen Augen das Neoliberale ausmachen. Erstens werden Verhaltensweisen, die bis dahin nicht in ökonomischen Kategorien gedacht wurden, nunmehr in solchen gedacht (Für Foucault gilt die Humankapitaltheorie, wie sie von Gary S. Becker eingeführt wurde, als gutes Beispiel; vgl. Foucault 2004a: 317-321). Zweitens gerät das Handeln der öffentlichen Gewalt unter ökonomische Aufsicht und wird mit Begriffen des Marktes ob seiner Effizienz kritisiert (vgl. Foucault 2004a: 342). Mit anderen Worten: Die neoliberale Gouvernentalität ist dadurch gekennzeichnet, dass ihre Regierungstechniken ökonomisch, d.h. nach wirtschaftswissenschaftlichen Kriterien operieren sollen. Das dazugehörige Akteur_innenmodell orientiert sich an dem des homo oeconomicus, was Foucault als „Unternehmer seiner selbst“ (Foucault 2004a: 314) betitelt. Gemeint ist damit eine Bündelung vielerlei Funktionen auf eben dieses Subjektmodell, das „für sich selbst sein eigenes Kapital ist, sein eigener Produzent, seine eigene Einkommensquelle“ (Foucault 2004a: 314). In den Vordergrund rückt die Bedürfnisbefriedigung des Einzelnen und damit verbunden die Anhäufung des je eigenen Humankapitals.

Ökonomische Rationalität bleibt Ökonomische Rationalität

Zwei Argumente sollen nun die Einsicht stützen, dass nudging als neoliberale Regierungstechnik verstanden werden kann. Das erste Argument lautet, dass trotz Negierung des homo oeconomicus-Modells, wie es Thaler und Sunstein forcieren, das dahinterstehende Rationalitätsmodell weiterhin bestehen bleibt. Diese These arbeitet Ulrich Bröckling in seinem Aufsatz *Nudging: Gesteigerte Tauglichkeit, vertiefte Unterwerfung* heraus (vgl. Bröckling 2017: 184). Bröckling zufolge ist nudging überaus passfähig zum gängigen neoliberalen Gesellschaftsverständnis, da es die evidente Fehlbarkeit der Akteur_innen zu berücksichtigen vermag und gleichzeitig versucht, sie produktiv zu machen. In diesem Sinne lässt sich nudging als ein verstärkender Faktor für das Denken in ökonomistischen Kosten-Nutzen-Kalkulationen begreifen. Bröckling resümiert:

Der libertäre Paternalismus markiert [...] keinen Bruch mit der neoliberalen Anrufung unternehmerischer Tugenden. Er ergänzt vielmehr die konsequente Vermarktlichung des Selbst, indem er dessen konstitutive Rationalitätsschwächen zu kompensieren verspricht und ihm so dazu verhelfen will, seine ureigenen Interessen zu verfolgen und rationalere Entscheidungen zu treffen. (Bröckling 2017: 188)

Nudging bleibt also in seiner Art der Menschenführung der Rationalität neoliberaler Gouvernementalität treu. Es ändern sich lediglich die Vorzeichen: Der homo oeconomicus von Thaler und Sunstein ist nicht von Natur aus rationalitätsbegabt, sondern bedarf der gezielten Nachhilfe durch nudges. Was infrage gestellt wird, sind die Fähigkeiten der Menschen, nicht die neoliberale Rationalität, also die „Rationalitätsnorm der Kosten-Nutzen-Maximierung“ (Bröckling 2017: 184).

Das zweite Argument betrifft die von Thaler und Sunstein angenommene überzeitliche Präsenz von nudges. Indem sie behaupten, dass sie schon immer eine Rolle gespielt hätten, jedoch bei unbedachtem Einsatz dazu tendierten, gesellschaftlich nicht erwünschte Folgen zu produzieren, machen sie ihr Argument für ein gelenktes nudging stark. Mit Foucault lässt sich nun entgegenen, dass nudging erst dadurch zu einer Regierungstechnik werden konnte, indem „das Interesse als Interesse der Bevölkerung“ zur „Zielscheibe und [...] Hauptinstrument der Regierung“ (Foucault 2004b: 158f.) wurde. Es muss erst ein Interesse daran bestehen, etwas Abstraktes wie die Erhöhung des Gemeinwohls zu adressieren, um nudging ins Arsenal der Regierungstechniken aufnehmen zu können. Dass es als neoliberale Regierungstechnik verstanden werden kann, liegt vor allem an seinem Rationalitätsdiktum: Es geht darum, „Wahlhandlungen [Einzelner;

”

[N]udges können nicht nur beratend wirken, sondern auch Nachfragewünsche evozieren, sie haben also eine **produktive Komponente**.

E.H.] zu rationalisieren“ (Bröckling 2017: 190). Diese Programmierung der Subjektivität ist stets gerichtet auf die Bedürfnisbefriedigung einzelner Personen. Folge davon ist, wie Bröckling es beschreibt, dass nudging sich als „Entpolitisierung im Zeichen eines verallgemeinerten Behaviorismus [erweist], der demokratische Deliberation durch Expertokratie und Aufklärung durch Verhaltensmodifikation ersetzt.“ (Bröckling 2017: 191) In diesem Sinne lässt sich nudging als politisches Instrument zur Entpolitisierung begreifen, das gerade im Rahmen der neoliberalen Gouvernamentalität ein hohes Maß an Überzeugungskraft für sich beanspruchen kann, da es verspricht, auch bei komplexen Gemengelagen die beste, das heißt nutzenmaximierende Entscheidungshilfe parat zu haben.

Und was hat das jetzt mit Konsum zu tun?

Versucht man nun die beiden Thesen zusammenzuführen und auf das Thema Konsum zu beziehen, lässt sich die Vergrößerung einer ohnehin schon großen Wissensasymmetrie festhalten: die zwischen Entscheidungsarchitekt_innen und

Konsument_innen. Nudging-Konzepte geraten dank interdisziplinären Arbeitsgemeinschaften immer ausgefeilter und komplexer, was eine Reflexion über diese immer schwerer macht. Welche normativen Erwartungen, welche Gestaltungsvorhaben mit nudges verbunden sind, bleibt unter dem Mantel der (vermeintlichen) individuellen Nutzenmaximierung verdeckt, bzw. stellt sich die Frage, welcher Nutzen welches/r Akteur_in maximiert wird. Denn: „Anstupsen können alle.“ (Bröckling 2017: 192)

Im Bereich des Konsums wird ein immenser Aufwand betrieben, möglichst hochfrequentiert und voraussagensicher Konsumententscheidungen einzuleiten. Um die Tragweite dieses Antriebs zu verstehen, lohnt es sich, die nudging-als-Grenzobjekt-These mit dem Kritikpunkt, den Kapsner und Sandfuchs formuliert haben, zusammenbringen. Denn neben der Versammlung von unterschiedlichen Expert_innen, um ein nudge zu konzeptualisieren, gehört als ebenso relevantes Tool der Algorithmus zu einer modernen Entscheidungsarchitektur. Dass in diesem Fall nudges nicht primär den Nutzen der Konsument_innen im Blick haben, ist beinahe selbstevident (vgl. Bröckling

2017: 193). Dieses Spannungsverhältnis vor Augen, argumentieren Kapsner und Sandfuchs, dass der Existenzmodus von Algorithmen, immer mehr Informationen zu sammeln, um nudges zu optimieren, privatheitliche Normen als hinderlich betrachtet. Besonders interessant zu beobachten, ist diese Logik im Bereich des Konsums. Da personalisierte nudges in der Lage sind, den Erwerb von Konsumprodukten überzeugend zu plausibilisieren, liegt in ihnen zudem eine systemstabilisierende Funktion zugrunde: Sie können dafür sorgen, dass die Konsumökonomie nicht nur aufrechterhalten wird, sondern auch floriert. Denn nudges – und das darf im Zusammenhang einer datengetriebenen Ökonomie nicht vergessen werden – können nicht nur beratend wirken, sondern auch Nachfragewünsche evozieren, sie haben also eine produktive Komponente. Als gängiges Beispiel dafür kann die Rubrik „Kunden, die diesen Artikel kauften, kauften auch“ auf der Website des Onlinehändlers *Amazon* gelten.

Wenn es also stimmt, dass nudging eine passfähige Regierungstechnik der neoliberalen Rationalität darstellt, wäre das

Gewicht, das auf die informationelle Privatheit drückt, ungleich höher. Dann wäre die These, dass sie nicht nur im Rahmen von datengetriebenen Ökonomien einen schweren Stand hat, sondern dass sie aus rationalen Gründen ein Hindernis für die Nutzenmaximierung der Unternehmer_innen ihrer selbst darstellt. Ist man gewillt, aus dieser Perspektive Kritik im Sinne Foucaults zu üben – „die Kunst nicht dermaßen regiert zu werden“ (Foucault 1992: 12) – könnte es das dann heißen: Für den Wert der informationellen Privatheit – verstanden als Voraussetzung individueller Autonomie (vgl. Rössler 2001: 26) – einzutreten, wäre gleichbedeutend damit, nicht mit der gegenwärtigen neoliberalen Gouvernamentalität einverstanden zu sein.

Fazit: Ist in der Welt des Konsums Platz für die Privatheit?

Ausgangspunkt der Arbeit war die Fragestellung, welche strukturellen Problemlagen durch eine nudging-orientierte Adressierung der Konsument_innen entstehen können. Um zur Beantwortung dieser Frage zu gelangen, wurden in einem

” Für den Wert der informationellen Privatheit [...] einzutreten, wäre gleichbedeutend damit, nicht mit der gegenwärtigen neoliberalen Gouvernamentalität einverstanden zu sein.

ersten Schritt die wichtigsten Charakteristika des nudging herausgearbeitet. Im Anschluss daran fanden gängige, das heißt häufig anzutreffende Kritikpunkte an dem Konzept ihren Platz. Mit dem Anspruch, diesen Kritiken weitere, eher unterrepräsentierte Positionen an die Seite zu stellen, wurden zwei Thesen aufgestellt, die eine (infra-) strukturelle Perspektive bieten: 1. Nudging als Konzept ist ein Grenzobjekt. 2. Nudging fungiert als neoliberale Regierungstechnik. Im Versuch, die beiden Thesen zu konvergieren, wurde am Beispiel des Konsums aufgezeigt, dass nudging eine starke Tendenz dazu hat, privatheitliche Standards informationeller Natur zu ignorieren bzw. zu unterminieren. Insofern kann die der Arbeit zugrundeliegende Fragestellung folgendermaßen beantwortet werden: Nudging arbeitet informationellen Privatheitsrechten entgegen, weil es aus seiner Logik heraus, den nur begrenzt rational agierenden Konsument_innen die für sie beste Konsumententscheidung zu präsentieren, ein möglichst genaues Bild von ihnen benötigt. Dies hat zur Folge, dass unter dem Mantel der Nutzenmaximierung Fragen nach informationeller Privatheit nur eine untergeordnete Relevanz zugesprochen wird, während die Praxis des Datensammelns ein umso höheres Maß an Legitimität genießt.

Offen bleibt die Frage, wie dazu beigetragen werden könnte, informationeller Privatheit im Kontext des Konsums mehr

Geltung zu verschaffen. Ignoriert wurde in diesem Zusammenhang die seit Mai 2018 rechtsgültige Datenschutz-Grundverordnung, die mit dem Anspruch auftritt, datenschutzrechtliche Fragen mit mehr Sensibilität zu behandeln. Zumindest kann an dieser Stelle erwähnt werden, dass sie beispielsweise dem Anspruch der Rechtswissenschaftler_innen Roßnagel et al. (2018) nicht gerecht wird.

Auch bleibt die Frage offen, ob es sinnvoll ist, Privatheit als Wert hochzuhalten bzw. ihn überhaupt als relevant zu erachten. Gerade Vertreter_innen von *Post-Privacy*-Ansätzen sehen sie in Zeiten der Digitalisierung unwiederbringlich verloren. Sie plädieren deshalb für einen offensiven Umgang mit der daraus entstandenen Offenheit, der – so ihre These – durchaus sehr gewinnbringend und produktiv sein kann (wohl am einschlägigsten dazu Heller 2011; für eine wissenschaftliche Position pro *Post-Privacy* Hagendorff 2017). Ob das der richtige Umgang mit Privatheit ist, muss an dieser Stelle offengelassen werden.

ZUM AUTOR

Enrico Hoerster studiert an der Universität Kassel Soziologie im Master. Besonders interessiert er sich für Poetologien des Sozialen, Sozial- und Gesellschaftstheorien sowie qualitative Methoden.

Der Beitrag wurde von **Claas Pollmanns**, **Wibke Liebhart** und **Felix Fink** gereviewed. **Wibke Liebhart** betreute den Überarbeitungsprozess und **Sam Schneider** und **Eva-Maria Bub** haben den Artikel lektoriert.

LITERATUR

Beck, Hanno (2018): Nudging. In: wisu. das wirtschaftsstudium, Jg. 47/2, S. 220-225.

Bröckling, Ulrich (2017): Nudging: Gesteigerte Tauglichkeit, vertiefte Unterwerfung. In: Bröckling, Ulrich (Hrsg.): Gute Hirten führen sanft. Über Menschenregierungskünste. Berlin: Suhrkamp, S. 175-196.

Broder, John M. (2012): Powerful Shaper of U.S. Rules Quits, With Critics in Wake. In: „The New York Times“, 03.08.2012, Online verfügbar unter New York Times, <https://www.nytimes.com/2012/08/04/science/earth/cass-sunstein-to-leave-top-regulatory-post.html> (19.04.2018).

Bundesregierung.de (2017): Mit Bürgern für Bürger. Online verfügbar unter, <https://www.bundesregierung.de/Content/DE/StatischeSeiten/Breg/wirksam-regieren/2017-06-21-mit-buergern-fuer-buerger-regierungsstrategie-wirksam-regieren.html;jsessionid=9924F41C72367FAE8F932A9B4E86408A.s5t1?nn=2158204> (16.05.2018).

Ekardt, Felix (2017): Nudging. Angestupst in die Katastrophe. In: „Die Zeit“, 25.12.2017, Online verfügbar unter Zeit Online, <https://www.zeit.de/wirtschaft/2017-12/nudging-umweltschutz-richard-thaler-konsumenten/komplettansicht> (23.04.2018).

Foucault, Michel (1992): Was ist Kritik? Berlin: Merve.

Foucault, Michel (2004a): Geschichte der Gouvernementalität II. Die Geburt der Biopolitik. Vorlesung am Collège de France 1978–1979. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Foucault, Michel (2004b): Geschichte der Gouvernementalität I. Sicherheit, Territorium, Bevölkerung. Vorlesung am Collège de France 1977–1978. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Goodwin, Tom (2012): Why We Should Reject ‚Nudge‘. In: Politics, Jg. 32/2, S. 85-92.

Hagendorff, Thilo (2017): Das Ende der Informationskontrolle. Zur Nutzung digitaler Medien jenseits von Privatheit und Datenschutz. Bielefeld: transcript.

Hansen, Pelle Guldborg/Jespersen, Andreas Maaløe (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, Jg. 4/1, S. 3-28.

Heller, Christian (2011): Post-Privacy. Prima leben ohne Privatsphäre. München: C.H. Beck.

Högy, Kevin (2014): Libertärer Paternalismus und Nachhaltiger Konsum. Können Unternehmen als Entscheidungsarchitekten nachhaltigen Konsum fördern? Unveröffentlichte Bachelorthesis. Online verfügbar unter, https://gdff.de/wp-content/uploads/2015/04/BA_KevinHoegy.pdf (28.06.2018).

Kapsner, Andreas/Sandfuchs, Barbara (2015): Nudging as a Threat to Privacy. In: Review of Philosophy and Psychology, Jg. 6/3, S. 455-468.

Law & Policy (2016): Special Issue on Nudge, Jg. 38/3.

Leigh Star, Susan (2017): Dies ist kein Grenzobjekt: Reflexionen über den Ursprung eines Konzepts (2010). In: Gießmann, Sebastian/Taha, Nadine (Hrsg.): Susan Leigh Star. Grenzobjekte und Medienforschung. Bielefeld: transcript, S. 213-228.

Leigh Star, Susan/Griesemer, James R. (2017): Institutionelle Ökologie, ‚Übersetzungen‘ und Grenzobjekte: Amateure und Professionelle im Museum of Vertebrate Zoology in Berkeley, 1907–39 (1989). In: Gießmann, Sebastian/Taha, Nadine (Hrsg.): Susan Leigh Star. Grenzobjekte und Medienforschung. Bielefeld: transcript, S. 81-115.

Piasecki, Stefan (2017): Schubs mich nicht! Nudging als politisches Gestaltungsmittel. In: „Bundeszentrale für politische Bildung“. Online verfügbar unter, <https://www.bpb.de/lernen/digitale-bildung/werkstatt/258946/schubs-mich-nicht-nudging-als-politisches-gestaltungsmittel?type=galerie&show=image&i=258949> (23.04.2018).

Review of Philosophy and Psychology (2015): Nudge, Jg 6/3.

Roßnagel, Alexander u.a. (2018): Nationale Implementierung der Datenschutz-Grundverordnung. Herausforderungen – Ansätze – Strategien. Online verfügbar unter, https://www.forum-privatheit.de/forum-privatheit-de/publikationen-und-downloads/veroeffentlichungen-des-forums/positionspapiere-policy-paper/Policy-Paper-Nationale-Implementierung-der-DSGVO_DE.pdf (22.05.2018).

Rössler, Beate (2001): Der Wert des Privaten. Frankfurt am Main: Suhrkamp.

Sunstein, Cass R. (2015): The Ethics of Nudging. In: Yale Journal on Regulation, Jg. 32/2, S. 413-450.

Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R. (2003): „Libertarian Paternalism“. In: The American Economic Review, Jg. 93/2, S. 175-179.

Thaler, Richard H./Sunstein, Cass R. (2009): Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness. London: Penguin.

Thorun, Christian u.a. (2016): Nudge-Ansätze beim nachhaltigen Konsum. Ermittlung und Entwicklung von Maßnahmen zum „Anstoßen“ nachhaltiger Konsummuster. Berlin: Umweltbundesamt.

Wilkinson, Martin (2013): Nudging and Manipulation. In: Political Studies, Jg. 61/2, S. 341-355.