



# GREEN NUDGING – EIN CLEVERER STUPS ZUM VERÄNDERN VON GEWOHNHEITEN IN RICHTUNG KLIMASCHUTZ

ONLINE-SEMINAR AM 29.03.2023 (INPUT)

rasmussen  
changes

Mit Dank für die Unterstützung von:

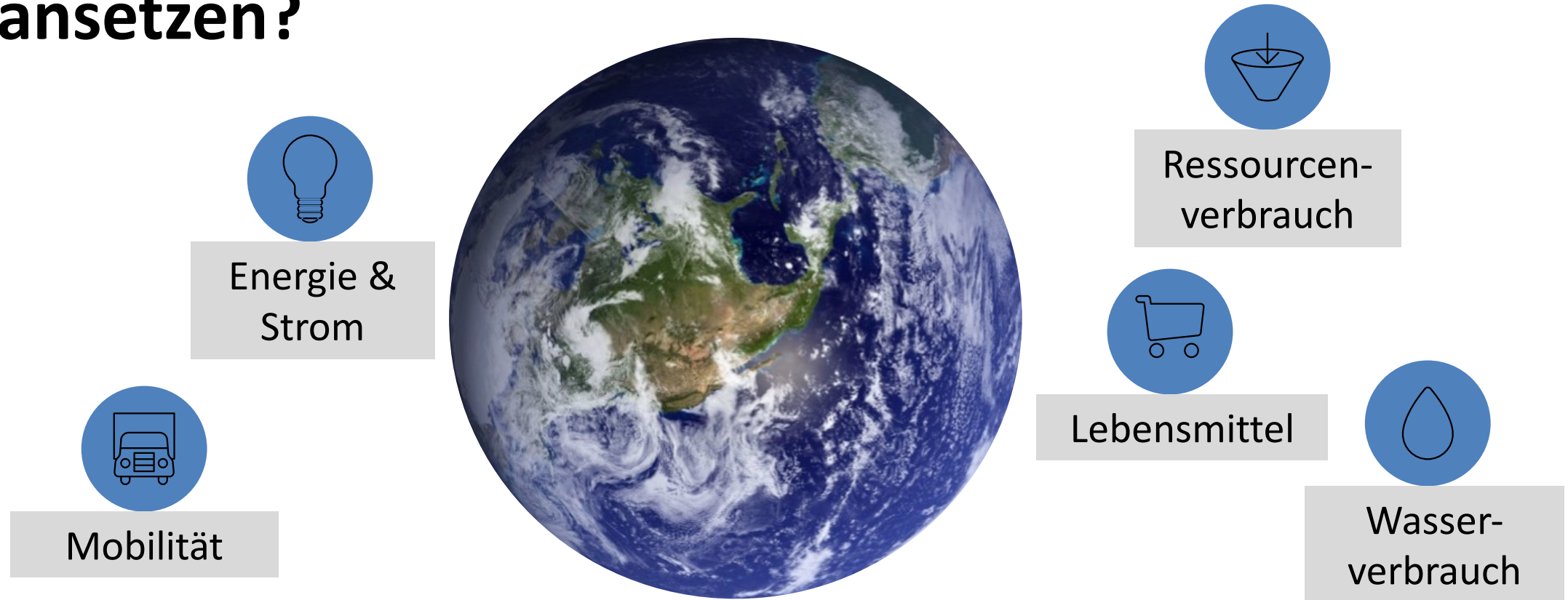


# Inhalt

1. Warum Verhaltensänderungen im Arbeitsalltag anstoßen?
2. Gewohnheiten und Verhaltenstendenzen
3. Was ist Nudging und wann kann es wirken?
4. Mit welchen Nudges lässt sich klimafreundliches Verhalten anstoßen?

**Warum Verhaltensänderungen im  
Arbeitsalltag anstoßen?**

# In welchen Bereichen können Maßnahmen ansetzen?



Raumtemperatur?  
20°, 21°, 22°?

Mittagessen in Plastik?

E-Mails drucken?

Mülltrennung?

Doppelseitiger  
Druck?

Fleisch, Fisch,  
vegetarisch?

Eco Programm?  
Kurzspülprogramm?  
Intensivprogramm?

Stand-by?

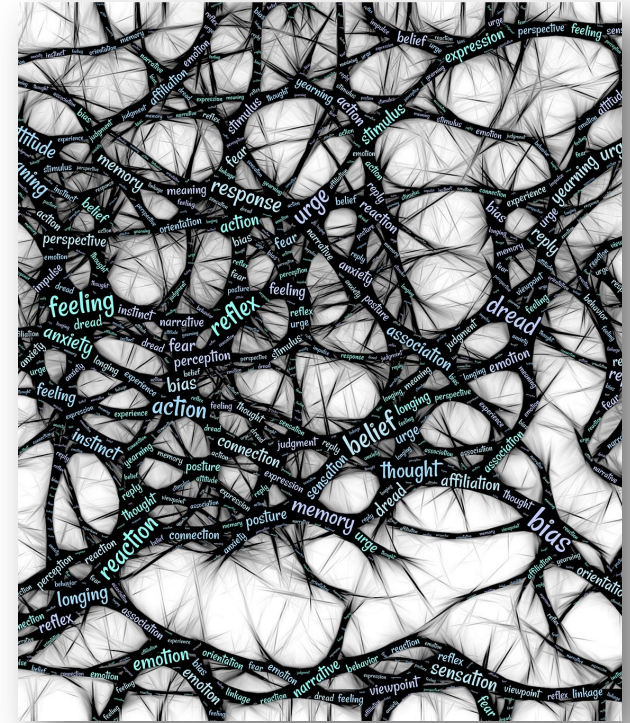
# Gewohnheiten und Verhalten

# Gewohnheiten helfen unserem Gehirn, seine Energie zu sparen

Wir müssen täglich etwa **20.000 Entscheidungen** treffen.

=> Gewohnheiten und Vereinfachungen sind für uns „überlebenswichtig“.

- Unser Gehirn will Dinge **automatisieren**, Gewohnheiten auszubilden und besetzt dies mit **Lustgefühlen**
- Die meisten **Entscheidungen** treffen wir **unbewusst** aufgrund von Erfahrungswissen und Intuition.
- Das Problem (und die **Chance für Nudging**) ist, dass unsere Entscheidung von verschiedenen **Bias** beeinflusst wird, ohne dass wir uns dessen bewusst wären.



# Drei wichtige Verhaltenstendenzen (Bias), die menschliche Entscheidungen stark beeinflussen

## 1. Art der Informationsaufbereitung

Lebendige und **auffällige** Informationen haben größeren Einfluss als abstrakte. Je **einfacher** und verständlicher die Information, desto eher wirkt sie verhaltensleitend.

## 2. Trägheit

Menschen neigen dazu, bei einem Verhalten oder einem Produkt **zu bleiben**, auch wenn der Aufwand eines Wechsels gering und der Nutzen groß ist.



# Drei wichtige Verhaltenstendenzen (Bias), die menschliche Entscheidungen stark beeinflussen

## 3. Soziale Einflüsse und Normen

**Soziale Normen** und das Verhalten anderer Menschen spielen eine zentrale Rolle. Die Sorge um die eigene **Reputation** ist eng mit der Befolgung von sozialen Normen verbunden.

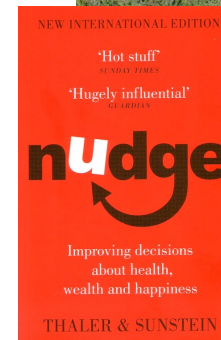
Quelle: Cass Sunstein, Empirically informed regulation

Derartige Verhaltenstendenzen versucht Nudging geschickt zu nutzen

**Was ist Nudging und wann kann es wirken?  
Und was ist “dunkles” Nudging?**

# Nudges sind leichte Anstöße aus unserer Umgebung

- *to nudge* = anstupsen, anstoßen
- Nudges sind „(...) Aspekte der **Entscheidungsarchitektur**, die menschliches **Verhalten** in vorhersehbarer Weise **verändern**, ohne Optionen zu verbieten oder ökonomische Anreize zu setzen.“
- Ein Nudge ist also kein Verbot und kein finanzieller Anreiz.



# Abgrenzung: „gutes Nudging“ und „Sludging“

## "gutes" Nudging

Die Wahlmöglichkeiten bleiben erhalten

Der Nudge ist leicht zu umgehen

Das neue Verhalten ist im Interesse der genudgten Person.

Der Nudge ist im Interesse der Gemeinschaft / Umwelt

## Sludging - die dunkle Seite des Nudging

Die Intervention soll zu mehr Umsatz bzw. zusätzlichen Verkäufen führen.

Die Intervention schafft Wenigen einen persönlichen Nutzen

## Auch kein Nudging - trägt aber zur Verhaltensänderung bei

Jemand kann etwas "relativ Wertvolles" gewinnen z.B. in Preisausschreiben ("richtig materiell", es geht nicht nur um symbolische Anerkennung)

Die gewünschte Verhaltensänderung wird durch "Sonderangebote" oder "Aktionen" o.ä. herbeigeführt.

Das bisherige Verhalten wird verboten.

Das bisherige Verhalten wird bestraft.

**Überblick und inspirierende Beispiele**

**Mit welchen Nudges lässt sich  
klimafreundliches Verhalten anstoßen?**

# Typen von Nudges: Eine Taxonomie

## Informations-Nudges



1. Information übersetzen (z.B. kWh in €)
2. Informationen sichtbar machen (Feedback) (z.B. Warmwasserverbrauch)
3. Sozialen Referenzpunkt setzen (Peers)

## Situations-Nudges



4. Voreinstellung verändern (Default) (z.B. doppelseitig Drucken)
5. Entscheidungsaufwand verändern (z.B. Buffetanordnung)
6. Zusammensetzung von Entscheidungsoptionen verändern (z.B. Speisekarte)
7. Entscheidungskonsequenzen verändern (z.B. soziale Konsequenzen)

## Unterstützungs-Nudges



8. Erinnerungen bereitstellen (z. B. Gerät ausschalten)
9. Selbstverpflichtung fördern (z.B. Fitness-Portale)

Außerdem möglich: Gamification (z.B. Piano-Rolltreppe)



# Informations-Nudges:



# Erinnerst Du Dich an den Bias?

*„Je einfacher und verständlicher die Information, desto eher wirkt sie verhaltensleitend.“*



**Sparen Sie pro Seite ca. 260 ml Wasser, 5g CO<sub>2</sub> und 15g Holz:**

**Drucken Sie daher bitte nur, wenn es wirklich notwendig ist.**

Informationen übersetzen:

Informationen in einfach verständliche, plastische, oder  
relevante Einheiten übersetzen

Nudge: Think before you print





Informationen sichtbar machen:  
Verbrauchsfeedback, Konsequenzen des Handelns, wie z. B.  
Energieverbrauch, in Echtzeit aufzeigen  
Nudge: Dusch-Tool



Informationen sichtbar machen:  
Verbrauchsfeedback, Konsequenzen des Handelns, wie z. B.  
Energieverbrauch, in Echtzeit aufzeigen



# Erinnerst Du Dich an den Bias?

*„Die Sorge um die eigene Reputation ist eng mit der Befolgung von sozialen Normen verbunden.“*



Soziale Referenzpunkte setzen:  
das vorbildliche Verhalten „der meisten“ Menschen im Umfeld  
als soziale Norm benennen  
Nudge: Stromverbrauchsvergleich



1. Information übersetzen (z.B. Umwelt schützen: in „1 Glas Wasser“ sparen)
2. Informationen sichtbar machen (Feedback) (z.B. Warmwasserverbrauch beim Duschen in Litern)
3. Sozialen Referenzpunkt setzen (was tut die Mehrheit?)

Auf welche  
Informations-Nudging-  
Ideen kommst Du für  
Deine zu verändernde  
Verhaltensweise?





## Situations- oder Entscheidungsarchitektur-Nudges:

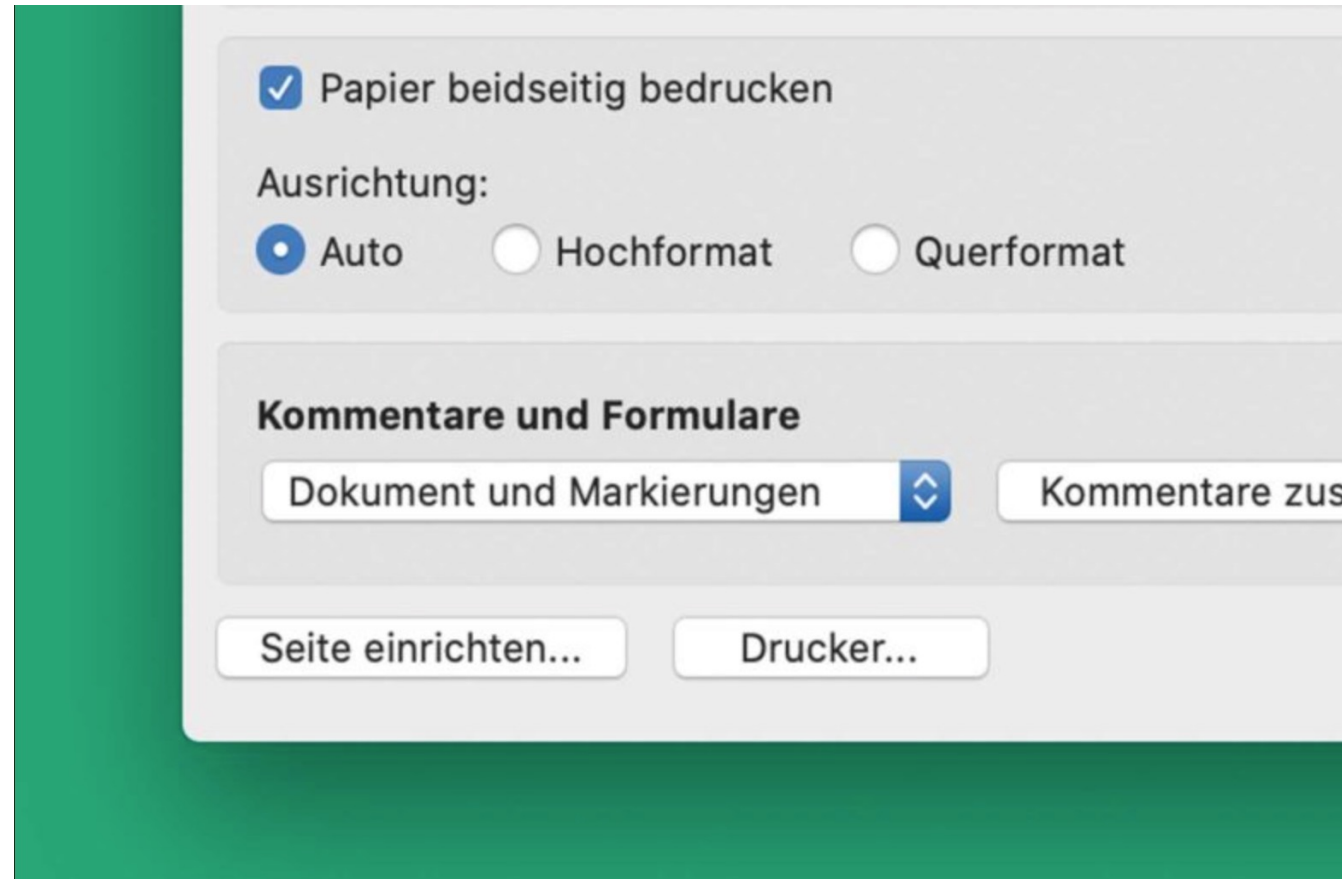
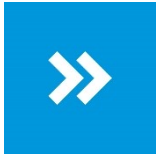


# Erinnerst Du Dich an den Bias?

*„Menschen neigen dazu, bei einem Verhalten oder einem Produkt zu bleiben, auch wenn der Aufwand eines Wechsels gering und der Nutzen groß ist.“*



Voreinstellung verändern:  
Voreinstellung der gewünschten Option - Grüne Defaults  
Nudge: Thermostat-Voreinstellung



Voreinstellung verändern:  
Voreinstellung der gewünschten Option - Grüne Defaults

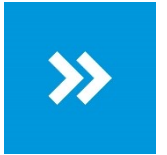


Entscheidungsaufwand verändern:  
Vereinfachen, den physischen oder intellektuellen  
Aufwand verringern





Entscheidungsaufwand verändern:  
Vereinfachen, den physischen oder intellektuellen  
Aufwand verringern

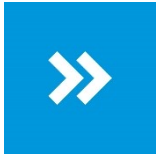


# Erinnerst Du Dich an den Bias?

„Die Art der inhaltlichen Darstellung der Informationen beeinflusst unsere Entscheidungen enorm.“

DESSERT	HIGHLIGHTS / EMPFEHLUNGEN
PARFAIT VOM SEESTADT-HONIG <sup>A, D</sup> Kleiner Apfelstrudel <sup>A, D, I</sup> / Vanille-Minzsauce <sup>A, D</sup> 7,50	CARPACCIO VON STÖR UND LACHS <sup>B, L</sup> Olivenöl / Limone / Schmand <sup>D</sup> / Kresse 13,50
DESSERTVARIATION Überraschung aus der Küche 8,00	SELLERIE-APFEL-CREMESUPPE <sup>D, E, I</sup> Milchschaum <sup>D</sup> / Kabeljau <sup>B</sup> 7,00
CREME BRÛLEE <sup>A, D</sup> Beerenragout / Cassissorbet <sup>D</sup> 7,00	GEBRATENE PERLUHNBRUST <sup>E, G</sup> Zwiebeln / Kartoffel-Karotten-Püree <sup>D</sup> 21,00
KÄSEAUWAHL AUS DER REGION <sup>D</sup> Butter / Brot <sup>F, I</sup> 12,50	ORANGENTOFU <sup>M, F</sup> Ingwer / Brokkoli <sup>D</sup> / Reis <sup>D</sup> 12,50
	KÄSEAUWAHL AUS DER REGION <sup>D</sup> Butter / Brot <sup>F, I</sup> 12,50

Zusammensetzung von Entscheidungsoptionen verändern:  
Hervorheben oder Gruppierungen von Optionen verändern  
Nudge: Highlight-Seite auf der Speisekarte



An: Mobil\_

Betreff:

Ort:

Dauer: 3

Beginnt: 18

Endet: 18

Diese Einlad

**Kontakte und zuletzt verwendete Adressen**

Mobil_2_Zoe (HB ID 86E)	zoe@gfg-id.de	✕
Mobil_1_Fahrrad_Tinker-1	fahrrad_tinker-1@gfg-id.de	✕
Mobil_1_Fahrrad_Tinker-2	fahrrad_tinker-2@gfg-id.de	✕

**Verzeichnis**

Mobil_1_Fahrrad_Load	fahrrad_load@gfg-id.de
Mobil_1_Fahrrad_Tinker-1	fahrrad_tinker-1@gfg-id.de
Mobil_1_Fahrrad_Tinker-2	fahrrad_tinker-2@gfg-id.de
Mobil_2_Zoe (HB ID 80E)	zoe@gfg-id.de
Mobil_3_Mercedes (HB ID 1...	mercedes@gfg-id.de
Mobil_4_Bus (HB HW 940)	bus@gfg-id.de

Zusammensetzung von Entscheidungsoptionen verändern:  
Hervorheben oder Gruppierungen von Optionen verändern – Platzierung der E-  
Mobilitätsoptionen im Buchungssystem



Entscheidungskonsequenzen verändern:  
symbolische Konsequenzen für das Verhalten einführen  
Nudge: Tiefste Mülltonne der Welt



4. Voreinstellung verändern (Default) (z.B. doppelseitig Drucken)
5. Entscheidungsaufwand verändern (z.B. Buffetanordnung)
6. Zusammensetzung von Entscheidungsoptionen verändern (z.B. Speisekarte)
7. Entscheidungskonsequenzen verändern (z.B. soziale Konsequenzen)

Auf welche Situations-  
Nudging-Ideen kommst  
Du für Deine zu  
verändernde  
Verhaltensweise?  
Wie kannst Du die  
Entscheidungsarchitektur  
verändern?





# Selbstregulations- oder Unterstützungs Nudges:



## Erinnerungen bereitstellen: Kompakte Hinweise zum Zeitpunkt der Handlung bereitstellen



## Selbstverpflichtungen fördern: Freiwillige (und kommunizierte) Selbstverpflichtungen

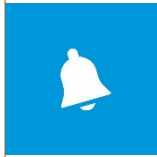


übergreifend: Gamification

## übergreifend: Gamification

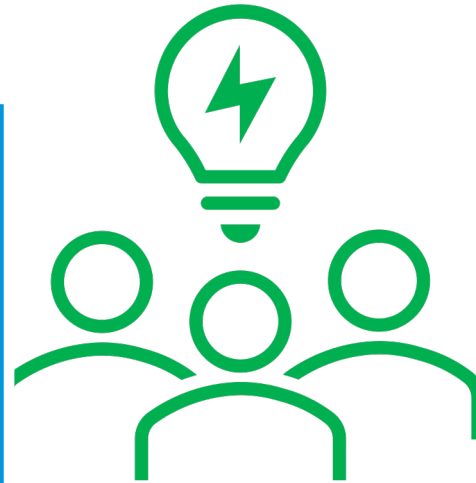


Gamification:  
Den Spielgeist wecken  
– das kann mit allen Nudges kombiniert werden



8. Erinnerungen bereitstellen (z. B. Aufkleber)
9. Selbstverpflichtung fördern (z.B. gemeinsames Ziel vereinbaren)
10. Außerdem möglich: Gamification (z.B. Piano-Rolltreppe)

Auf welche  
Unterstützungs-  
Nudging-Ideen oder  
Gamification-Ideen  
kommst Du für Deine zu  
verändernde  
Verhaltensweise?



# Zusammenfassung aller Typen von Nudges



1. Information übersetzen (z.B. kWh in €)
2. Informationen sichtbar machen (Feedback) (z.B. Warmwasserverbrauch)
3. Sozialen Referenzpunkt setzen (Peers)

Informations-Nudges



4. Voreinstellung verändern (Default) (z.B. doppelseitig Drucken)
5. Entscheidungsaufwand verändern (z.B. Buffetanordnung)
6. Zusammensetzung von Entscheidungsoptionen verändern (z.B. Speisekarte)
7. Entscheidungskonsequenzen verändern (z.B. soziale Konsequenzen)

Situations-Nudges



8. Erinnerungen bereitstellen (z. B. Gerät ausschalten)
9. Selbstverpflichtung fördern (z.B. Fitness-Portale)

Unterstützungs-Nudges

Außerdem möglich: Gamification (z.B. Piano-Rolltreppe)

# Hier findet Ihr weitere Informationen und Arbeitshilfen

Leitfaden



## Der Leitfaden

Der Leitfaden führt Sie ausführlich durch den gesamten Prozess des Nudging.

[Download \(PDF\) →](#)

## Inhalt

<b>Verwendung dieses Leitfadens</b>	<b>3</b>
<b>1. Phase: Aller Anfang ist leicht – Die Vorbereitung</b>	<b>4</b>
1.1. Ziele und Unternehmensbereiche für Nudging identifizieren	4
1.2. Unternehmensinternes Onboarding sicherstellen	5
1.3. Ein Projektteam zusammenstellen	6
1.4. Das Nudge-Konzept an das Projektteam vermitteln	7
<b>2. Phase: Was verändert werden soll – Sammlung und Auswahl von Verhalten</b>	<b>8</b>
2.1. Zu veränderndes Verhalten sammeln	8
2.2. Zu veränderndes Verhalten auswählen	9
<b>3. Phase: Den Dingen auf den Grund gehen – Die Verhaltensanalyse</b>	<b>11</b>
<b>4. Phase: Auf dem Weg zur Lösung – Die Nudge-Entwicklung</b>	<b>13</b>
4.1. Nudge-Ideen generieren	13
4.2. Nudge-Ideen auswählen	16
4.3. Optional: Nudge-Ideen pilotieren, Feedback einholen und überarbeiten	17
<b>5. Phase: Aus Theorie wird Praxis – Die Umsetzung</b>	<b>18</b>
<b>6. Phase: Wissen was wirkt – Die Evaluation</b>	<b>19</b>
6.1. Wirkungskennindikatoren (Key Performance Indicators, KPIs) definieren	19
6.2. Die Art der Datenerhebung festlegen	21
6.3. Den Evaluationszeitraum benennen	23
6.4. Hindernisse und Störfaktoren ausschalten	24
6.5. Verantwortlichkeiten klären	25
6.6. Daten auswerten	26
6.7. Optional: Nachbefragung zur Akzeptanz der Nudging-Maßnahme	26
<b>Anhang: Arbeitshilfen</b>	<b>27</b>
Arbeitshilfe „Verhaltensbeschreibung“ (2.1)	28
Bewertungsbogen „Verhalten auswählen“ (2.2)	29
Arbeitshilfe „Ursache → Lösung“ (3/4.1)	30
Entscheidungshilfe „Methoden und Kriterien zur Auswahl eines Nudges“ (4.2)	33
Arbeitshilfe „Evaluationskonzept“ (6)	36
Arbeitshilfe „Akzeptanzbefragung“ (6)	37

Website: <https://green-nudging.de>



[Über uns](#) [Aktuelles](#) [Kontakt](#)

[Das Projekt](#) [Modellunternehmen](#) [Nudges](#) [Selber nudgen](#)



**Nudges für mehr Klimaschutz in Unternehmen und Kommunen**

Mit Hilfe kleiner Anstupser ganz einfach Energie sparen.

green nudging war ein Projekt von:



aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Viel Erfolg auf  
Eurem Weg zu  
mehr Klimaschutz  
gemeinsam mit  
Mitarbeitenden!

