

Eine höchst interessante Keynote am 13. Schweizerischen Kongress für Gesundheitsökonomie und Gesundheitswissenschaften

Wege in die Zukunft und Impulse zur Verhaltensänderung

Prof. Dr. Hanno Beck, Hochschule Pforzheim, begeisterte mit einem gehaltvollen Referat über «Impulse zur Verhaltensänderung». Er sprach vom Homo Oeconomicus, dem kühl kalkulierenden Nutzenmaximierer der ökonomischen Theorie. Dieser scheine allerdings als wissenschaftstheoretisches Leitbild ausgedient zu haben – das sei jedenfalls der Eindruck, den die Disziplin der Verhaltensökonomie (Behavioral Economics) in den Medien und in hitzigen Debatten über Wirtschaftspolitik hinterlässt. – Wir präsentieren diese erste Perle des Events, der unter dem Motto stand «Eine neuer Weg in die Zukunft – Die Umsetzung von verhaltensökonomischen Erkenntnissen im Gesundheitssystem». In «clinicum» 6-16 folgt ein ausführlicher Bericht.

Ausgehend von einem Forschungsprogramm diskutierte Prof. Beck die Idee des «nudge», die darin besteht, die vermeintliche Irrationalität des Menschen nutzen, um mit Hilfe psychologischer Tricks Verhaltensänderungen zu erreichen.

Was ist dran an diesem Forschungsprogramm und welchen Beitrag kann es leisten, das Gesundheitswesen effizienter zu gestalten? «Zur

Beantwortung dieser Frage soll zunächst das Programm der Behavioral Economics vorgestellt und anhand eines Beispiels im Gesundheitswesen erörtert werden», erläuterte Beck. «Im Anschluss daran sollen vier Thesen zu diesem Programm vorgestellt werden, die bei der Diskussion und Implementation dieses Forschungsprogramms in die Praxis hilfreiche Leitlinien sein könnten.»

Das Forschungsprogramm der Behavioral Economics

Vor rund 40 Jahren veröffentlichten die Psychologen Daniel Kahneman und Amos Tversky einen Artikel über Verhaltensanomalien, in dem sie zeigten, dass die Entscheidungen, die Menschen treffen, verzerrt sein können und nicht der Idee des perfekten Nutzenmaximierers und





Prof. Dr. Hanno Beck, Hochschule Pforzheim

Rechenautomaten der Ökonomen entsprechen (Kahneman, Tversky 1974). Sie begründeten damit die Disziplin der Behavioral Economics, die psychologische Erkenntnisse in die Wirtschaftswissenschaften einführte. In der Folge entstand ein Forschungsprogramm, das zahlreiche Verhaltensanomalien, sogenannte Verzerrungen (biases) im menschlichen Verhalten aufzeigte. Die Ergebnisse dieser Forschungen scheinen in der Meinung der Öffentlichkeit nahezu zulegen, dass Menschen oft irrational handeln. Mit Hilfe der Erkenntnisse der Behavioral Economics wollen Politiker Wirtschaftspolitik betreiben. Die Idee: Kann man, wenn man versteht, wie Menschen entscheiden, diese Erkenntnisse dazu nutzen, mit Hilfe psychologischer Erkenntnisse die Wirksamkeit wirtschaftspolitischer Massnahmen zu verbessern? Ein Beispiel soll diese Idee verdeutlichen.

Eine praktische Anwendung: die Verschreibungsfalle

Eine erste Idee, um die Ideen der Behavioral Economics zu illustrieren, benötigt drei beispielhafte Konzepte dieser Disziplin:

- Als **Bestätigungsirrtum** (Confirmation bias) (Nickerson 1998) bezeichnet man die Neigung von Menschen, Fakten im Sinne bereits vorgefasster Meinungen zu suchen und zu interpretieren. Hat man eine Meinung gefasst, so rückt die Verteidigung dieser Meinung in den Mittelpunkt der Bemühungen, weitere Informationen werden im Sinne der bereits gefassten Meinung interpretiert und notfalls umgedeutet.

- Der sogenannte **Status-Quo-Bias** beschreibt die Beobachtung, dass Menschen dazu tendieren, sich gegen eine Veränderung und für den aktuellen Zustand zu entscheiden (Samuelson, Zeckhauser 1988).
- Eng damit zusammen hängt die Idee der **Regret Aversion**, also der Angst vor einem späteren Bedauern: Menschen empfinden ein höheres Bedauern über einen Fehlschlag, wenn sie nicht routinemässig gehandelt haben (Loomes, Sudgen 1982, Ritov, Baron 1994).

Das Zusammenspiel dieser Ideen könnte zu dem führen, was man als Verschreibungsfalle bezeichnen kann: Ärzte verschreiben dieser Idee zufolge tendenziell eher alte, ihnen vertraute Medikamente – ein neues Medikament zu verschreiben, verstösst gegen den Status-Quo-Bias, Informationen über das alte Medikament werden stets im Sinne einer bereits gefassten, positiven Meinung interpretiert, und man würde es bedauern, ein neues Medikament zu verschreiben, wenn dieses anschliessend keine guten Ergebnisse liefert – und entscheidet sich im Wissen um dieses spätere Bedauern gegen das neue Medikament (Beck 2011).

Weitere Ideen der Verhaltensökonomie gehen dahin, mit Hilfe psychologischer Erkenntnisse menschliche Verhaltensweisen zu steuern, das sogenannte Nudging. Kritiker sprechen hier allerdings von Manipulation.

Vier entscheidende Thesen

So ansprechend die Ideen der Verhaltensökonomie sind und so erfolgreich die Forschung ist, so müsse man doch einige Aspekte beachten, meinte Beck – vier Thesen zur Verhaltensökonomie könnten als Leitlinien für die Debatte dienen:

- **Irrationalität:** Die Forschungen der Verhaltensökonomie zeigen, wie Menschen unter welchen Bedingungen entscheiden, aber nicht, dass Menschen irrational sind. Vielmehr entpuppen sich viele Verhaltensanomalien bei näherem Hinsehen als effiziente Heuristiken, die grosse Problemlösungskapazitäten haben, wenn man sie korrekt einsetzt.
- **Validität:** Die empirische und theoretische Basis der Verhaltensökonomie ist nicht so gesichert wie oft angenommen; Kritiker verweisen darauf, dass die Ergebnisse und Studien in vielen Fällen angreifbar sind und nicht immer Ergebnisse liefern, die so eindeutig sind, als dass man die Hypothese einer logischen, konstruktivistischen Rationalität gänzlich ablehnen könnte.

- **Umsetzung:** Die Ideen der Verhaltensökonomie lassen sich nicht immer ohne Probleme in konkrete Massnahmen umsetzen; viele Ideen und Massnahmen implizieren eher kleine Schritte.
- **Ethik und Politik:** Die Idee, Menschen mit Hilfe der Verhaltensökonomie zu beeinflussen, ist politisch und ethisch diskussionswürdig, wenn nicht sogar fragwürdig. Der Zweck heiligt nicht immer die Mittel; und ein Staat, der das Verhalten seiner Bürger mit Hilfe psychologischer Tricks ändern will, muss mit politischem Gegenwind rechnen.

Diese Thesen könnten als Leitbild für eine weitere Debatte dienen.

Fazit: Ein vermintes Gelände

Können die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie das Gesundheitssystem effizienter machen? – Beck: «Die obenstehenden Überlegungen haben gezeigt, dass es einfache Ideen gibt, die dabei helfen könnten. Doch darin die Rettung des Gesundheitswesens zu sehen, wäre zu optimistisch: Man muss diese Ideen auf den Prüfstand der Realität stellen, hier tut sich ein weites Feld für die Forschung auf. Zudem besteht wie gezeigt die Gefahr, dass sich der staatliche Leviathan durch die Hintertür der eleganten Ideen der Psychologen einschleicht – es gibt kaum eine gute Idee, die nicht schon missbraucht wurde. Nicht zuletzt darf man bei aller Psychologie und Kritik am homo oeconomicus nicht der Vorstellung erliegen, dass Menschen irrationale Wesen sind, die nicht auf Anreize reagieren. Die Verhaltensökonomie verspricht allenfalls kleine Schritte, aber keinen neuen, grossen Wurf.»

Literatur

- Beck, Hanno (2014), Behavioral Economics. Eine Einführung. Springer / Gabler Verlag, Heidelberg, August 2014.
- Beck, Hanno (2011), Zur Psychologie des Gesundheitswesens: Können die Erkenntnisse der Behavioral Economics die Effizienz des Gesundheitssystems verbessern?, in: Georg Rüter, Patrick Da-Cruz, Philipp Schwegel (Hrsg.): Gesundheitsökonomie und Wirtschaftspolitik. Festschrift zum 70. Geburtstag von Peter Oberender, Lucius & Lucius, Stuttgart 2011, S. 277–288.
- Nickerson, Raymond S. (1998), Confirmation bias: an ubiquitous phenomenon in many guises, Review of general Psychology 1998, Vol. 2, No. 2, pp. 175–220.
- Ritov, I., Baron, J. (1994), Biases in decisions about compensation for misfortune. The role of expectation. European Journal of Social Psychology 24, 525–539.
- Samuelson, W., Zeckhauser, R. (1988), Status Quo Bias in Decision making, Journal of Risk and Uncertainty, 1, 7–59.
- Tversky, Amos and Daniel Kahneman (1974), Judgement under uncertainty: Heuristics and biases, Science, Vol. 185 (1974), pp. 1124–1131.