

# Respektiert eine Politik des „weichen“ Paternalismus die Autonomie individueller Konsumenten?

*Studie im Auftrag von Prometheus - Das Freiheitsinstitut gGmbH, Berlin*

**Prof. Dr. Jan Schnellenbach**

Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg  
Fakultät für Wirtschaft, Recht und Gesellschaft  
Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, insb. Mikroökonomik

und

Walter Eucken Institut, Freiburg i.Br.

jan.schnellenbach@b-tu.de

**29. März 2016**

# 1 Einleitung

Die empirische Forschung auf dem Gebiet der Verhaltensökonomik, an der Schnittstelle zwischen Ökonomik und Psychologie, hat – nach einzelnen noch früheren Vorläufern – seit den frühen 1970er Jahren zahlreiche Resultate hervorgebracht, die frühere Vorstellungen vollständig rationalen Verhaltens infrage stellen. Die Validität dieser empirischen Resultate wird in der Ökonomik kaum noch bestritten. Insoweit herrscht annähernd ein Konsens darüber, dass Menschen sich in der Realität fast nie vollständig rational verhalten, sondern immer mit begrenzter Rationalität umgehen müssen. Zu deren Ursachen gehören begrenzte kognitive Kapazitäten ebenso wie beispielsweise fehlendes statistisches Fachwissen, das den rationalen Umgang mit risikobehafteten Entscheidungssituationen erschweren kann.

Wirtschaftspolitisch können daraus unterschiedliche Schlussfolgerungen gezogen werden. Ein Ansatz ist das Konzept der sogenannten ökologischen Rationalität.<sup>1</sup> Hier wird die neoklassische, vollständige Rationalität für ein rein theoretisches Konzept gehalten, das keine empirische Entsprechung hat und nur als utopisch gelten kann. Die relevante Frage ist dann, wie Individuen in die Lage versetzt werden können, an die jeweiligen Entscheidungsumwelten gut angepasste Heuristiken und Routinen einzusetzen, die sie in den Stand versetzen, mit geringem Aufwand gute (aber eben nicht utopisch-perfekte) Entscheidungen zu treffen. Entsprechend setzt dieser Ansatz stark auf individuelles Lernen und gezielte Bildung in den für gute Entscheidungen wichtigen Bereichen.

Ein anderer und derzeit wesentlich stärker in der öffentlichen Diskussion stehender Ansatz ist „weicher“ (oder: „liberaler“) Paternalismus.<sup>2</sup> Anstatt die Individuen zu stärken, setzt dieses Konzept darauf, dass wohlwollende paternalistische Planer – auch und vor allem solche in der Politik – Entscheidungssituationen gezielt so gestalten, dass sich auch wenig kompetente Individuen mehr oder weniger automatisch so entscheiden, wie es der paternalistische Planer für sinnvoll hält. Hier wird also individuelle Entscheidungskompetenz externalisiert in der Hoffnung, einen wohlwollenden und kompetenten Entscheidungsarchitekten zu finden.

Dennoch behaupten die Befürworter des „weichen“ Paternalismus, dass die individuelle Entscheidungautonomie erhalten bleibe, da stets die Möglichkeit bestehe, sich über die paternalistische Entscheidungsarchitektur hinwegzusetzen. Diese Behauptung ist

---

1. Vgl. GIGERENZER (2008) und BERG & GIGERENZER (2010).

2. Vgl. THALER & SUNSTEIN (2008).

Gegenstand dieser Studie, die sich in zwei große Teile gliedert: In Abschnitt 2 wird zunächst die Frage diskutiert, welche Voraussetzungen aus ökonomischer Sicht für autonomes Handeln erfüllt sein müssen. Vor allem wird diskutiert, ob angesichts des aktuellen Kanons verhaltensökonomischer Evidenz überhaupt noch von einer individuellen Fähigkeit zu autonomem Handeln die Rede sein kann. Die Antwort auf diese Frage fällt positiv aus.

In Abschnitt 3 geht es dann um die Frage, ob Individuen, die mit „weichem“ Paternalismus konfrontiert sind, tatsächlich ihre Autonomie erhalten. Die Antwort auf diese zweite Frage fällt negativ aus. Es wird gezeigt, dass das manipulative Element in einer solchen Politik sehr schwer wiegt und dass insbesondere die Behauptung nicht haltbar ist, dass es sich hier um einen reinen Mittel-Paternalismus handelt, der die Ziele der Individuen nicht infrage stellt. Schließlich folgen in Abschnitt 4 einige kurze Schlussfolgerungen.

## **2 Bedingungen für autonomes Handeln aus einer verhaltensökonomischen Perspektive**

### **2.1 Was ist autonomes Handeln?**

Die Frage, ob Individuen autonom handeln oder nicht, spielt in der ökonomischen Theorie allenfalls eine wenig beachtete Nebenrolle. Dies mag überraschen angesichts der zentralen Rolle, die der methodologische Individualismus für ökonomische Erklärungsansätze spielt. Jedoch dient dieser, gemeinsam mit der Annahme individuell (begrenzt) rationalen Verhaltens, einem forschungsleitenden Zweck. Er leitet Ökonomen an, wirtschaftliche und gesellschaftliche Realität aus interessegeleiteten Entscheidungen von Individuen heraus zu erklären.<sup>3</sup> Aber der methodologische Individualismus beinhaltet keine Aussage darüber, ob und in welchem Sinne die Individuen ihre Entscheidungen autonom treffen.

Das ökonomische Verhaltensmodell behauptet auch nicht, dass Individuen als „verzelte“, von gesellschaftlichen Einflüssen unabhängige Menschen handeln.<sup>4</sup> Für die Herkunft individueller Präferenzordnungen interessiert sich die ökonomische Theo-

---

3. Vgl. KIRCHGÄSSNER (2013), S. 18ff.

4. Vgl. KIRCHGÄSSNER (2013), S. 26.

rie mit nur wenigen Ausnahmen nicht. Sie gelten vielmehr aus normativer Sicht als das nicht weiter zu hinterfragende Element individueller Freiheit in der ökonomischen Theorie.<sup>5</sup> Die theoretische Annahme, dass Menschen in ökonomischen Modellen durch Präferenzordnungen charakterisiert werden können, und dass diese keiner Rechtfertigung bedürfen, dient im ökonomischen Denken als Platzhalter für die Fähigkeit der Individuen, frei zu entscheiden.<sup>6</sup> Wenn es Autonomie – oder auch Willensfreiheit<sup>7</sup> – in neoklassischen ökonomischen Modellen gibt, dann hat sie zwei Aspekte: Erstens die Fähigkeit, die Herausbildung der eigenen Präferenzen selbst signifikant zu beeinflussen und zweitens die Fähigkeit, den eigenen Präferenzen entsprechend zu handeln.

In der philosophischen Literatur wird autonomes Handeln teils ganz ähnlich verstanden.<sup>8</sup> Danach handelt – anknüpfend an I. KANT – autonom, wer sich selbst gewählten Gesetzmäßigkeiten des eigenen Handelns unterwirft und wessen Entscheidungen nicht fremdbestimmt sind. G. DWORKIN schlägt ein Verständnis von Autonomie vor, für das Selbstbestimmung (*self-determination*) das zentrale Kriterium ist. Danach handeln Individuen autonom, wenn „their decisions and actions are their own; when they are self-determining“<sup>9</sup>. Dies ist offensichtlich mit dem ökonomischen Ansatz grundsätzlich kompatibel; man handelt selbstbestimmt, wenn man seinen eigenen Präferenzen entsprechend handelt.

Bei näherem Hinsehen gibt es aber zwei offene Flanken, nämlich erstens die Frage, wo individuelle Präferenzen herkommen und zweitens die Frage, wie die Existenz beispielsweise materieller Restriktionen die individuelle Autonomie beeinflusst. Die Antwort auf die erste Frage ist, dass Autonomie nicht von inter-personellen Einflüssen auf die eigenen Präferenzen infrage gestellt werden muss. Autonomie setzt nicht voraus, dass Individuen isoliert voneinander herausfinden, was sie jeweils wirklich wollen, sondern dass sie die individuelle Fähigkeit haben, ihre eigenen Präferenzen zu reflektieren und zu verändern.<sup>10</sup> Man könnte hier auch von einer Übernahme von Verantwortung für die eigenen Präferenzen sprechen.<sup>11</sup>

---

5. Vgl. WEIZSÄCKER (2014), S. 19f.

6. Ebenda. Siehe außerdem auch KIRCHGÄSSNER (2013a), S. 2.

7. Siehe hierzu WEIZSÄCKER (2014a), S. 6f.

8. Siehe hierzu DWORKIN (1988), Kapitel 1.

9. Vgl. DWORKIN (1988), S. 13.

10. Vgl. DWORKIN (1988), S. 17.

11. Vgl. HAUSMAN & MCPHERSON (2006), S. 162.

Damit ist auch klar, dass der Begriff der Autonomie sich im ökonomischen Modellrahmen tatsächlich auf die Präferenzen beziehen muss und nicht etwa auf die Lage der Budgetrestriktion. Wird die Budgetrestriktion eines Konsumenten gelockert, so wird dies zwar in der Regel seinen Spielraum zur Durchsetzung seiner Wünsche erweitern,<sup>12</sup> aber würde er diesen Spielraum nutzen, um ausschließlich Dinge zu tun, die nicht seinen eigenen und von ihm selbst verantworteten Wünschen und Motiven entsprechen, so könnte man sein Handeln nicht als autonom bezeichnen.

## 2.2 Stabilität und Widerspruchsfreiheit von Präferenzen

Die neoklassische Mikroökonomik geht in aller Regel von der Annahme aus, dass individuelle Präferenzordnungen in der Zeit stabil und in sich widerspruchsfrei sind. Bei der Annahme der Stabilität handelt es sich eigentlich wiederum um eine forschungsleitende Annahme. Die Aufmerksamkeit des Ökonomen soll auf die Randbedingungen individuellen Handelns gerichtet werden,<sup>13</sup> denn die Aufgabe der ökonomischen Forschung wird darin gesehen, Änderungen im Entscheidungsverhalten mit Restriktionen, etwa mit veränderten relativen Preisen oder Anreizsystemen zu erklären. Eine Erklärung mit veränderten Präferenzen hätte dagegen den Ruch einer allzu einfachen ad hoc-Erklärung.<sup>14</sup> Das bedeutet aber auch, dass empirische Evidenz, nach der individuelle Präferenzen in der Realität nicht stabil sind, aus ökonomischer Sicht nicht überraschend ist und das ökonomische Verhaltensmodell auch nicht falsifiziert. Denn es handelt sich bei der Annahme fixer Präferenzen nicht um eine empirische Behauptung, sondern um die forschungsstrategische Entscheidung, sich auf einen bestimmten Zugang zur Erklärung menschlichen Verhaltens zu konzentrieren.<sup>15</sup>

An dieser Stelle ist der Hinweis darauf, dass die Annahme stabiler Präferenzen in die-

---

12. Man könnte hier wie BERLIN (1969) von positiver Freiheit sprechen, oder wie SEN (1993) von *capabilities*, wobei beides auch, aber bei weitem nicht nur vom Einkommen abhängt.

13. Vgl. KIRCHGÄSSNER (2013), S. 19f.

14. Auf der normativen Ebene besteht außerdem das Problem, dass ohne fixe Präferenzen die Konstruktion von statischen Wohlfahrtsmaßen schwierig wird, vgl. WEIZSÄCKER (2013), S. 6. Solche Wohlfahrtsmaße spielen allerdings im Rahmen dieses Gutachtens keine Rolle.

15. Vgl. hierzu KIRCHGÄSSNER (2013a), S. 8. In der jüngeren Vergangenheit hat C.C. VON WEIZSÄCKER ein Modell adaptiver Präferenzen entwickelt, in dem der Wandel individueller Präferenzen entlang individueller Fortschrittssequenzen endogen erklärt wird, vgl. WEIZSÄCKER (2013, 2014). Es ist also durchaus auch möglich, rationalen Präferenzwandel ökonomisch zu modellieren; dennoch bleibt die oben skizzierte grundlegende forschungsstrategische Festlegung noch der Standard.

sem Sinne als methodische Grundentscheidung zu verstehen ist, vor allem zur Vermeidung eines Missverständnisses relevant: Stabilität von Präferenzen ist nämlich keine Voraussetzung für individuelle Autonomie, und auch nicht als materielles Gütekriterium für die Qualität individueller Präferenzen zu verstehen. Solche Standpunkte werden in der verbraucherpolitischen Debatte gelegentlich vertreten, etwa wenn behauptet wird, dass Konsumentensouveränität nur dann existiere, wenn die Präferenzordnungen der Individuen stabil und widerspruchsfrei sind.<sup>16</sup>

Was bedeutet es andererseits, wenn ein Konsument eine inkohärente oder nicht widerspruchsfreie Präferenzordnung hat? Eine einfaches Beispiel hierfür sind sogenannte zyklische Präferenzen. Angenommen, ein Konsument habe die Wahl immer zwischen zweien der drei Güterbündel  $a$ ,  $b$  und  $c$ . Kann er zwischen  $a$  und  $b$  wählen, so nimmt er immer  $a$ ; kann er zwischen  $b$  und  $c$  wählen, so nimmt er immer  $b$ . Intuitiv würde man aufgrund dieser Informationen auf eine widerspruchsfreie Präferenzordnung  $a > b > c$  schließen. Nun beobachtet man aber, dass der gleiche Konsument immer  $c$  wählt, wenn er die Wahl zwischen  $a$  und  $c$  hat. Seine Präferenzordnung ist dann  $a > b > c > a$  und damit zyklisch. Dies bedeutet, dass er möglicherweise nie zu einem stabilen Gleichgewicht findet. Startet er mit  $a$ , dann hat er eine positive Zahlungsbereitschaft um zu  $c$  zu wechseln, dann wieder eine positive Zahlungsbereitschaft um zu  $b$  und schließlich zu  $a$  zu wechseln – und der Zyklus beginnt von vorne. Hier setzt das sogenannte „*money pump*“-Argument an, welches darauf hinweist, dass solche Präferenzen irrational sein müssen, weil der Betroffene schnell sein gesamtes Vermögen in endlosen zyklischen Transaktionen verlieren würde.<sup>17</sup>

Auch solches Verhalten stellt aber nicht grundsätzlich die Autonomie von Individuen infrage. Einerseits kann es sein, dass Menschen aus dem Wechsel zwischen Güterbündeln einen prozeduralen Nutzen ziehen, also eine Präferenz für Abwechslung haben. Es wäre dann durchaus rational, hierfür auch eine positive Zahlungsbereitschaft zu äußern.<sup>18</sup> Einem externen Beobachter wäre es aber kaum möglich, festzustellen, ob dies das Motiv hinter einem Verhalten ist, das von außen betrachtet auch unreflektiert zyklisch sein könnte. Wer auf der anderen Seite ungewollt zyklischen Konsummustern

---

16. Vgl. z.B. STRÜNCK ET AL (2012) für einen Beitrag, der unterstellt, dass Konsumentensouveränität nur dann vorliege, wenn reales Konsumentenverhalten die strengen Annahmen besonders einfacher neoklassischer Modelle der Nutzenmaximierung unter Nebenbedingungen bei vollständiger Information erfüllt. Ein anderes Beispiel für dieses Argumentationsmuster liefert Oehler (2013).

17. Dieses Argument wurde bereits in den 1920er Jahren von FRANK P. RAMSEY formuliert, vgl. BLOCK & BARNETT (2012), S. 240.

18. Vgl. hierzu ebenfalls BLOCK & BARNETT (2012).

folgt, leidet aber ebenso nicht notwendig unter einem Mangel an Autonomie. Vielmehr kann er darauf hoffen, dass der Wettbewerb zwischen Anbietern intensiv genug ist, um eine Ausbeutung seiner inkohärenten Präferenzen zu verhindern.<sup>19</sup> In diesem Fall ist es die wettbewerbliche Marktordnung, die den Individuen die Möglichkeiten anbietet, zu jedem Zeitpunkt zu möglichst geringen Kosten das zu bekommen, was sie gerade zu diesem Zeitpunkt wollen. Anders gesagt: Die wettbewerbliche Marktordnung schafft einen Raum, in dem das Individuum zu jedem Zeitpunkt mit seinen gerade dann handlungsleitenden Präferenzen autonom handeln kann, selbst wenn es keine widerspruchsfreie oder stabile Präferenzordnung hat. Das Hinterfragen, welches die Motive hinter dem beobachteten Verhalten der Individuen sind, wird wieder vollkommen überflüssig.

Tritt andererseits der Fall ein, dass der Wettbewerb nicht intensiv genug spielt und inkohärentes Konsumverhalten immer noch sehr kostspielig ist, so sendet der Markt ein klares Preis- und Vermögenssignal an das Individuum, welches es zum Überdenken seines Konsummusters veranlassen wird. Es kann in einem Lernprozess selbst seine Präferenzen überdenken und sich auf der Grundlage eigener Überlegungen für eine der zur Auswahl stehenden nicht-zyklischen Varianten entscheiden. Auch dies wäre eine Form autonomen Handelns.

### 2.3 Modelle mit Internalitäten

Ebenso wie zyklische Präferenzen stellen auch Modelle mit sogenannten Internalitäten die Fähigkeit der Individuen zu autonomem Handeln nicht grundsätzlich infrage. Internalitäten treten dann auf, wenn das heutige Verhalten eines Individuums seine Wohlfahrt zu einem späteren Zeitpunkt positiv oder negativ beeinflusst, ohne dass dies bei der Entscheidung über das heutige Verhalten in vollständig rationaler Art und Weise in Rechnung gestellt wird.<sup>20</sup> In der verhaltensökonomischen Diskussion werden solche Internalitäten oft mit Selbstkontrollproblemen der Individuen verbunden;<sup>21</sup> ein Beispiel sind Modelle des quasi-hyperbolischen Diskontierens.<sup>22</sup> Es wird angenommen, dass die Individuen zwar über eine intakte Fähigkeit zu langfristiger Planung ihres Verhaltens verfügen, aber durch eine besonders starke Gegenwartspräferenz immer wieder davon abgehalten werden, langfristige Pläne, die kurzfristig kostspielig sind, umzusetzen.

---

19. Vgl. SUGDEN (2004), S. 1028ff.

20. Vgl. zur Definition z.B. BÜNGER & PRINZ (2010), S. 180.

21. Vgl. bereits THALER & SHEFRIN (1981).

22. Vgl. LAIBSON (1997).

In solchen Modellen wird der langfristige Plan gegenüber dem kurzfristigen Verhalten privilegiert, d.h. er wird zum normativen Maßstab und es wird nach Mechanismen gesucht, die dem Individuum bei der Umsetzung seiner langfristigen Pläne helfen. Dies ist aus der Binnenperspektive des Modells zwar folgerichtig, jedoch muss man auch hier bedenken, dass es bei empirisch beobachtbarem Verhalten immer auch viele ganz andere und durchaus völlig rationale Gründe für ein Abweichen von zuvor formulierten, langfristigen Plänen gibt.<sup>23</sup> Es ist daher auch hier für einen externen Beobachter des Verhaltens anderer Individuen kaum möglich, zuverlässig zwischen einer unerwünschten Internalität und einem rationalen Anpassungsverhalten eines Individuums zu unterscheiden.

Andere theoretische Modelle, die Internalitäten zu erklären versuchen, setzen bei der Analyse unterschiedlicher Entscheidungsmodi von Menschen an. Ein Beispiel ist die Unterscheidung zwischen einem intuitiv, schnell und oft unreflektiert arbeitenden System 1, mit dem Individuen viele schnelle Entscheidungen treffen, und dem langsam, gründlich und sehr reflektiert arbeitenden System 2.<sup>24</sup> Das System 1 wird für grundsätzlich fehleranfälliger gehalten; es verleitet demnach die Individuen zu Entscheidungen, die sie später bereuen oder jedenfalls nach gründlicher Überlegung so nicht getroffen hätten. Damit ist auch das System 1 eine Quelle von Internalitäten.

Der Katalog der größtenteils im System 1 lokalisierten Fehlerquellen ist lang und würde den Rahmen dieses Papiers sprengen.<sup>25</sup> Beispiele sind Heuristiken, also einfache Daumenregeln zur Einschätzung von Situationen oder zur Entscheidungsfindung, die in diesem Zweig der Forschung durchweg als defizitäre Abweichungen vom Ideal vollständiger Rationalität gesehen werden,<sup>26</sup> aber auch andere psychologische Mechanismen, wie etwa das Leugnen objektiv vorhandener Risiken einer Aktivität zur Vermeidung kognitiver Dissonanzen.<sup>27</sup>

---

23. Vgl. hierzu SCHNELLENBACH (2014), Abschnitt 5.

24. Diese Nomenklatur wurde von KAHNEMAN (2011) popularisiert. THALER & SUNSTEIN (2008) sprechen hier von einem Konflikt zwischen Mr. Spock und Homer Simpson, die sie beide als Archetypen unterschiedlicher Handlungsweisen in jedem Individuum agieren sehen.

25. Vgl. für frühe Beiträge hierzu TVERSKY & KAHNEMAN (1974) und KAHNEMAN & TVERSKY (1979), sowie die jüngeren Überblicke bei KAHNEMAN (2003, 2011) und THALER & SUNSTEIN (2008). Einen historischen Überblick gibt HEUKELOM (2014).

26. Im Gegensatz dazu können Heuristiken allerdings auch als effiziente Mechanismen zur hinreichend guten Entscheidungsfindung mit begrenzten kognitiven Ressourcen verstanden werden, vgl. z.B. GIGERENZER (2008).

27. Vgl. AKERLOF & DICKENS (1982).



Die Kritik am Konzept des autonomen Handelns, die auf der Grundlage der in diesem Unterabschnitt diskutierten verhaltensökonomischen Evidenz formuliert wird, ist in zwei Varianten zu finden. Erstens als Kritik der positiven Bewertung autonomen Handelns: Wenn es die Individuen andauernd zu „falschen“ Resultaten führt, dann scheint autonomes Handeln letztendlich wenig wert zu sein.<sup>28</sup> Diese Kritik knüpft häufig an gerade populären Lifestyle-Diskussionen an: „*We are too fat, we are too much in debt, and we save too little for the future*“<sup>29</sup> Es werden kollektive Probleme unterstellt – man beachte die rhetorisch geschickte, aber begründungslose Verwendung des Plurals im obigen Zitat – und es wird sodann auf verhaltensökonomische Erklärungsansätze zurückgegriffen, um zu demonstrieren, dass individuelle Rationalitätsdefizite für diese kollektiven Probleme verantwortlich seien. Ausgangspunkte des Argumentes sind die explizite Behauptung, es gäbe einen für alle verbindlichen „richtigen“ Lebensstil und die implizite Behauptung, die Individuen selbst strebten ebenfalls eigentlich diesen „richtigen“ Lebensstil an, seien aber wegen verhaltensökonomisch diagnostizierten Entscheidungsschwächen nicht in der Lage, diesen autonom zu realisieren.<sup>30</sup>

Die zweite Variante der Kritik setzt wiederum unmittelbar an der Fähigkeit zu autonomem Handeln an und für sich an und bestreitet diese. Diese Auffassung schlägt sich in der praktischen Verbraucherpolitik auch im Koalitionsvertrag der aktuellen Bundesregierung nieder, wenn behauptet wird, individuelle Verbraucher könnten ohne verbraucherpolitische Stützen gar nicht selbstbestimmt handeln.<sup>31</sup> In der akademischen Diskussion hingegen findet sich wiederum der Kunstgriff, einen Begriff – hier den der Autonomie – so anspruchsvoll zu definieren, dass reale Individuen wohl niemals als autonom handelnd bezeichnet werden könnten. Hierzu gehören beispielsweise Ansätze, die postulieren, dass autonomes Handeln vollständige Information voraussetzt, sowie ausführliches Nachdenken darüber, was dem eigenen Wohlbefinden förderlich sein könnte und die Fähigkeit, dies dann möglichst fehlerlos zu verfolgen.<sup>32</sup>

---

28. Vgl. hierzu jüngst CONLY (2013).

29. Ebenda, S. 1. Ganz ähnlich gehen THALER & SUNSTEIN (2008) vor, wenn sie ihr Konzept es weichen Paternalismus an praktischen Beispielen illustrieren.

30. Ein solcher Ansatz neigt dazu, entweder an gegebene soziale Normen anzudocken, oder ein bestimmtes Verhalten zur sozialen Norm zu erheben, und zwar ohne zuvor eine seriöse normative Abwägung der so gesetzten Ziele zu leisten, vgl. hierzu SCHNELLENBACH (2012).

31. Vgl. KÜHL (2014), S. 57. Ebenso kritisieren STRÜNCK ET AL. (2012) die Behauptung, Verbraucher könnten selbstbestimmt handeln, als realitätsfern.

32. Eine ausführliche und kritische Auseinandersetzung mit diesem Verständnis von Autonomie liefert QIZILBASH (2012).

Beide Varianten, die Kritik an autonomem Handeln und diejenige am Konzept der Autonomie an und für sich, sind nur wenig plausibel. Der Hinweis auf die Fehleranfälligkeit realer Entscheidungen verglichen mit denen eines – rein hypothetischen – perfekten Entscheiders ist eine weitere Variante der bekannten *nirvana fallacy*.<sup>33</sup> Notwendig wäre hier vielmehr ein Vergleich realistischer, tatsächlich zu implementierender Mechanismen: Es müsste gezeigt werden, dass die Individuen durch eine politisch implementierte Reduzierung von Autonomie in die Lage versetzt werden können, *individuell* bessere Entscheidungen zu treffen. Dazu würde es nicht ausreichen, zu zeigen, dass beispielsweise eine paternalistische Politik den Konsum zuckerhaltiger Limonaden reduziert oder die Sparquote erhöht. Eine solche Evidenz würde nur zeigen, dass ein politisch gewähltes Ziel auf der Ebene gesellschaftlicher Kennzahlen erreicht wird. Ob aber tatsächlich die Wohlfahrt der Individuen erhöht wird, wenn sie durch Aufgabe von Autonomie dazu gebracht werden, ihre Konsummuster und Lebensstile in der politisch gewünschten Richtung zu ändern, ist damit überhaupt nicht erwiesen.<sup>34</sup>

Im Gegenteil sprechen zahlreiche in der Literatur diskutierte Gründe dafür, dass Wohlfahrtssteigerungen durch eine Aufgabe individueller Autonomie nicht systematisch zu erreichen sind. Verantwortlich hierfür sind u.a. Entscheidungsverzerrungen im politischen Prozess selbst,<sup>35</sup> die Unmöglichkeit, zuverlässige Informationen über das „wahre Interesse“ fremder Personen zu sammeln,<sup>36</sup> sowie die Schwierigkeit, dass politische Lösungen immer von realer Komplexität und Heterogenität abstrahieren müssen und zu *one-size-fits-all*-Lösungen tendieren, die den Raum für endogenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel einschränken.<sup>37</sup> Hinzu kommt die Tatsache, dass Menschen unabhängig von den Ergebnissen einen erheblichen prozeduralen Nutzen aus ihrer Fähigkeit zu selbstbestimmtem Handeln ziehen<sup>38</sup> und dass mit dem Verlust von Autonomie durch paternalistische Eingriffe das Gefühl einer Kränkung und Beleidigung verbunden sein kann.<sup>39</sup>

Führen selbstbestimmte individuelle Entscheidungen aufgrund von Internalitäten zu

---

33. Vgl. DEMSETZ (1969).

34. Vgl. SCHNELLENBACH (2012), S. 270f. und SCHNELLENBACH (2016), S. 148ff.

35. Vgl. insbesondere GLAESER (2006) sowie allgemein SCHNELLENBACH & SCHUBERT (2015).

36. Vgl. REBONATO (2012), Kapitel 6.

37. Vgl. SCHNELLENBACH (2012), S. 274f.

38. Vgl. aus psychologischer Sicht DECI & RYAN (2000, 2012) und RYAN & DECI (2006), sowie aus Sicht der ökonomischen Glücksforschung FREY (2008).

39. Vgl. CORNELL (2015), S. 1315ff.

unerwünschten Ergebnissen, so bestünde eine zum politisch gewollten Autonomieverlust alternative Strategie darin, die Problemlösungskompetenzen der Individuen selbst zu stärken. So ist es etwa möglich, den Einsatz von Entscheidungsheuristiken durch die Individuen nicht als Rationalitätsdefizit zu verstehen, sondern als Instrumentarium, welches es erlaubt, mit begrenzten kognitiven Kapazitäten recht gute Entscheidungen zu treffen.<sup>40</sup> Der sinnvolle Einsatz dieses Instrumentariums kann aber von den Individuen gelernt werden.<sup>41</sup>

Darüber hinaus ist es sehr häufig möglich, dass Individuen, die sich ihrer Entscheidungsschwächen bewusst sind, sich selbst Anreizstrukturen schaffen oder als private Verträge vereinbaren können, die auf ihre individuellen Probleme zugeschnitten sind.<sup>42</sup> Private Lösungsansätze haben den Vorteil, dass sie vollständig auf Freiwilligkeit beruhen und die Heterogenität der individuellen Präferenzen berücksichtigen. Ein Beispiel für solche privaten Lösungen sind Anreizverträge, die man unter Zuhilfenahme einer den Vertrag durchsetzenden Instanz mit sich selbst schließt, um Internalitäten zu kontrollieren. Solche Lösungen werden auch von kommerziellen Anbietern wie der von Yale-Ökonomen gegründeten Webseite *www.stickK.com* bereitgestellt, oder in Form von freiwilligen und transparenten Mechanismen wie *Save More Tomorrow*.<sup>43</sup> Sie sind ein Beispiel dafür, wie der Markt für die durch die Verhaltensökonomik erkannten Probleme endogen innovative Lösungen hervorbringt, ohne dass es hier politischer Interventionen bedürfte. Solcher Lösungen können sich die Individuen dann bei Bedarf autonom bedienen.

## 2.4 Framing-Effekte

Als Framing-Effekt wird die empirische Beobachtung bezeichnet, dass trotz objektiv gleicher Bedingungen die Entscheidungen von Menschen durch die verbale oder sonstige Einrahmung einer Entscheidungssituation systematisch beeinflusst werden können.<sup>44</sup> Diese Effekte wurden experimentell zuerst für den Umgang mit Risiken her-

---

40. Vgl. GIGERENZER (2014, 2015), der in diesem Zusammenhang das Konzept der sogenannten ökologischen Rationalität betont. Danach kommt es auf die Fähigkeit an, je nach konkreter Entscheidungssituation ein der jeweiligen „Umwelt“ gut angepasstes Entscheidungsverfahren zu wählen.

41. Vgl. hierzu auch GRÜNE-YANOFF & HERTWIG (2015).

42. Vgl. SCHNELLENBACH (2016), S. 140f.

43. Vgl. hierzu THALER & BENARTZI (2004).

44. Vgl. TVERSKY & KAHNEMAN (1981).

ausgearbeitet. Es wurde gezeigt, dass man gezielt mit hoher Zuverlässigkeit entweder risikofreudiges oder risikoscheues Handeln durch eine entsprechende Rahmensetzung hervorrufen konnte. Darüber hinaus ist ein solches Framing aber auch in risikolosen Kontexten möglich. So kann etwa die Zahlungsbereitschaft der Individuen für Güter und Dienstleistungen durch das Setzen von Referenzwerten gezielt beeinflusst werden.<sup>45</sup>

Damit stellen solche Framing-Effekte scheinbar den Kern des hier vertretenen Verständnisses von Autonomie infrage. Denn eine mögliche und in der Literatur zum neuen Paternalismus auch vertretene Interpretation dieser Effekte ist, dass es überhaupt keine robusten individuellen Präferenzen gibt, sondern Präferenzen erst durch den Entscheidungsrahmen evoziert werden. Da es aber notwendig immer irgendeinen Entscheidungsrahmen geben muss, kann man ihn, so das Argument, auch gleich durch bewusste politische Intervention so gestalten, dass die Menschen sich tendenziell „vernünftig“ verhalten,<sup>46</sup> also möglichst wie oben bereits angesprochen den gängigen sozialen Normen oder den Vorstellungen des Entscheidungsarchitekten entsprechend.<sup>47</sup>

Es sind jedoch auch ganz andere Interpretationen möglich. So wird in der psychologischen Forschung auch darauf hingewiesen, dass es sich bei Framing-Effekten oft eigentlich um einen Informationseffekt handelt.<sup>48</sup> Die Entscheidungsrahmen, mit denen Framing-Effekte demonstriert werden, mögen nämlich zwar logisch äquivalent sein, allerdings ist es oft vollkommen rational aus Sicht der Individuen, aus der Art der Präsentation zusätzliche Information erschließen zu wollen. Verwendet etwa ein Arzt einen Entscheidungsrahmen, der den Patienten zu einer riskanteren Behandlungsmethode ermuntert, so kann der Patient – sofern er den Arzt für vertrauenswürdig hält – dies so interpretieren, dass das Bauchgefühl eines erfahrenen Mediziners sich im Entscheidungsrahmen spiegelt. Die Tatsache, dass die objektiv gleiche Situation mal in dem einen und mal in einem anderen Rahmen präsentiert wird, enthält dann Information, die rational zu berücksichtigen ist. Man könnte dann sagen, dass es sich hier nicht um Irrationalität handelt oder um fehlende Autonomie, sondern schlicht um soziale Intelligenz.<sup>49</sup>

---

45. Ebenda, S. 457.

46. Vgl. THALER & SUNSTEIN (2008), S. 11.

47. Vgl. SCHNELLENBACH (2012).

48. Vgl. hierzu SHER & MCKENZIE (2006, 2008, 2014).

49. Diesen Ausdruck verwendet GIGERENZER (2015), Abschnitt 2.1.

In dieser Sichtweise haben Individuen durchaus robuste eigene Interessen und verfolgen diese auch selbstbestimmt und zielgerichtet, und zwar umso besser, wenn sie gelernt haben, wann und in welcher Weise es sinnvoll ist, den Entscheidungsrahmen als Quelle zusätzlicher Information zu nutzen. Die vorhandene wissenschaftliche Evidenz deutet auch nicht darauf hin, dass Individuen hier besonders geschützt werden müssten, denn die scheinbare Inkohärenz im Handeln, die mit Framing-Effekten *prima facie* verbunden ist, führt für die Individuen nicht zu bedeutsamen Kosten.<sup>50</sup> Aus ökonomischer Sicht ist dies auch nicht sehr überraschend. Ähnlich wie beim oben diskutierten Problem der „*money pump*“ bestehen für jeden Einzelnen starke monetäre Anreize, an die jeweilige Entscheidungssituation gut angepasste Instrumente der Entscheidungsfindung zu suchen und schnell aus möglichen Fehlern zu lernen.

Hinzu kommt in offenen Marktwirtschaften ein Wettbewerb zwischen unterschiedlichen Entscheidungsrahmen. Dies bedeutet einerseits, dass Anbieter relativ schnell vom Markt verdrängt werden können, wenn sie sich die negative Reputation erarbeiten, die mit Entscheidungsrahmen verbunden ist, welche für die Konsumenten systematisch negative Folgen haben. Es bedeutet aber auch, dass Konsumenten autonom Entscheidungsarchitekturen vergleichen und dann solche nachfragen können, die ihren individuellen Zielen besonders zuträglich sind. Die offene Marktordnung bietet den Raum, in dem kreative und gewinnorientierte Anbieter ihr Handeln auf aktuelle und potentielle Präferenzen der Nachfrager hin ausrichten.<sup>51</sup> Wer also Entscheidungsrahmen sucht, die ihn dazu bringen, gesünder zu essen, mehr Sport zu treiben oder mehr zu sparen, wird auch dies auf Märkten finden und hat die Möglichkeit, sich autonom dafür oder dagegen zu entscheiden.

Probleme entstehen lediglich, wenn der Wettbewerb nicht hinreichend intensiv spielt und einzelne Anbieter in ihrem Bereich Framing-Effekte nutzen können, um das Handeln von Verbrauchern, die keine Alternativen kennen, nachhaltig zu manipulieren. In diesem Fall wäre tatsächlich von einem Verlust an Autonomie zu sprechen, da die Gefahr besteht, dass die Individuen nur noch eingeschränkt auf der Grundlage ihrer eigenen Ziele und Motive handeln.<sup>52</sup>

---

50. Vgl. ARKES ET AL. (2016), S. 25.

51. Vgl. SUGDEN (2008), S. 244ff.

52. Vgl. auch LECOUTEUX (2015), S. 406ff. für eine Diskussion der Möglichkeit manipulativen Framings durch private Anbieter geben kann. Hier gibt es durchaus in Einzelfällen eine Rolle für regulierend eingreifenden Verbraucherschutz. Dies ist allerdings eine defensive Rolle, die problematische Praktiken von Anbietern reguliert und sich damit klar unterscheidet von der aktuell stark diskutierten offensiven Durchsetzung spezifischer Konsummuster durch eine paternalistische Politik.

## 2.5 Hierarchische Präferenzordnungen

Eng verwandt mit der Unterscheidung zwischen System 1 und System 2, die im Zusammenhang mit dem Problem der Internalitäten diskutiert wurde, sind in der verhaltensökonomischen Theorie sogenannte hierarchische Präferenzordnungen. Hier wird unterstellt, dass Individuen einerseits durch Präferenzen charakterisiert werden können, die ihr alltägliches Handeln beispielsweise als Konsumenten abbilden, andererseits aber auch durch übergeordnete Meta-Präferenzen. Die Existenz solcher Meta-Präferenzen wird in Teilen der Literatur als Voraussetzung dafür gesehen, dass man überhaupt von einer autonomen Person sprechen kann.<sup>53</sup> Sie impliziert, einfach ausgedrückt, dass man selbst nicht unbedingt mit der eigenen, auf Märkten signalisierten Zahlungsbereitschaft für Güter und Dienstleistungen einverstanden ist.

Die übergeordneten Präferenzen beinhalten demnach eigene (beispielsweise ethische) Grundsätze, aber beispielsweise auch langfristige Ziele, die man sich selbst setzt und zu deren Erreichen die jeweils kurzfristigen Entscheidungen beitragen sollten. Insoweit geht es also auch hier wieder um die Möglichkeit der Inkohärenz zwischen Präferenzen und die Möglichkeit des Auftretens von Internalitäten: Wer es etwa kurzfristig an Selbstdisziplin beim Sparverhalten vermissen lässt, der kann damit seine eigenen langfristigen Ziele infrage stellen. Der Unterschied ist aber, dass hier nun eine hierarchische Ordnung von Präferenzen unterstellt und implizit angenommen wird, dass die übergeordneten Präferenzen gut durchdacht, stabil und vernünftig sind. Sie stellen damit annahmegemäß für jede Person ihren internen normativen Maßstab dar.<sup>54</sup> Damit sind sie auch ein wesentlicher Ansatzpunkt für die Behauptung, paternalistische Politik helfe den Betroffenen, ihre eigenen Ziele zu erreichen.<sup>55</sup>

Wiederum ergeben sich jedoch vor allem zwei Gründe dafür, auch im Zusammenhang mit hierarchischen Präferenzordnungen das autonome Entscheiden der Individuen zu betonen. Erstens ist dies erneut die Heterogenität von Präferenzen, auch von übergeordneten Präferenzen.<sup>56</sup> Zwar könnte man dagegen einwenden, dass alle Menschen gleichermaßen bestimmte fundamentale Ziele wie etwa „Gesundheit“ oder „Glück“

---

53. Vgl. insbesondere KIRCHGÄSSNER (2015) und bereits FRANKFURT (1971).

54. Vgl. KIRCHGÄSSNER (2015), Abschnitt 3, sowie bereits BRENNAN & LOMASKY (1983), die das Konzept hierarchischer Präferenzen als die einzige plausible Begründung für die Existenz sogenannter meritotischer Güter herausstellen.

55. Vgl. beispielsweise THALER & SUNSTEIN (2008), S. 5 und SUNSTEIN (2014), S. 19.

56. Dies wird auch von SUNSTEIN (2013), S. 1870 als empirisches Faktum akzeptiert.

verfolgen. Jedoch ergeben sich selbst auf einer so allgemeinen Ebene unmittelbar Möglichkeiten zu Zielkonflikten. Auch aus einer rein ökonomischen Betrachtungsweise gibt es dann aber kein allgemein gültiges oder verbindliches Optimum bei Abwägungen zwischen konkurrierenden fundamentalen Zielen und Werten, sondern eine Vielzahl von plausiblen Kompromissen.<sup>57</sup> Für welchen dieser Kompromisse sich ein Individuum entscheidet, ist aber keine politische Frage, sondern eine, die in den aus ökonomischer Sicht nicht weiter zu hinterfragenden Bereich individueller Freiheit gehört.<sup>58</sup>

Der zweite Grund ist die Vorläufigkeit übergeordneter Präferenzen. Als normativer Maßstab sind übergeordnete Präferenzen vor allem dann interessant, wenn man unterstellt, dass sie das Ergebnis gründlicher und ernsthafter Überlegungen sind, bei denen alle relevanten Kosten und Nutzen verschiedener Grade der Verwirklichung übergeordneter Ziele berücksichtigt sind.<sup>59</sup> Dies ist jedoch keinesfalls zwingend, da übergeordnete Präferenzen tendenziell hinter einem sogenannten Schleier der Insignifikanz<sup>60</sup> gebildet werden. Dies bedeutet, dass Individuen sich über solche übergeordneten Präferenzen Gedanken machen können, ohne dass dies unmittelbare Konsequenzen hat. Wenn man sich beispielsweise für die mittelfristige Zukunft ein ehrgeiziges Ziel vornimmt, so kann man dies tun, ohne dass es für das kurzfristige Handeln direkte Konsequenzen haben muss.<sup>61</sup> Der Aufwand für Informationsbeschaffung und gründliches Nachdenken kann dann gering ausfallen. Oft werden deshalb die übergeordneten Präferenzen der Individuen in der Realität tendenziell unvollständig und vorläufig sein, also im weiteren Verlauf immer wieder revidiert werden müssen.

Ein Beispiel kann das veranschaulichen: Es mag aus der Sicht eines Haushaltes zunächst sinnvoll erscheinen, sich auf der Ebene übergeordneter Präferenzen ein Ziel zu setzen, das nur mit einer mittelfristigen Erhöhung seiner Sparquote zu erreichen ist, wie etwa ein höheres Konsumniveau im Ruhestand. Wenn eine solche Entscheidung

---

57. Vgl. hierzu ausführlich SCHNELLENBACH (2015), S. 58ff.

58. Vgl. WEIZSÄCKER (2014), S. 19ff. Zwar gehen einzelne Autoren, wie etwa LAYARD (2007) so weit zu fordern, dass individuelle Präferenzen politisch so beeinflusst werden sollten, dass es dem Glück oder der Lebenszufriedenheit der Individuen dient. Dies setzt jedoch voraus, dass „Glück“ das einzige legitime Ziel menschlichen Strebens ist und es setzt ohne weitere Begründung voraus, dass es eine für alle Individuen identische Produktionsfunktion hierfür gibt. Beides erscheint wenig plausibel.

59. Eine solche Vorstellung scheint etwa KIRCHGÄSSNER (2015) von übergeordneten Präferenzen zu haben, wenn er sie als Grundlage einer rationalen und vertragstheoretisch fundierten paternalistischen Politik diskutiert.

60. Vgl. zu diesem Begriff KLIEMT (1986).

61. Vgl. hierzu BRENNAN & LOMASKY (1983), S. 202.

hinter dem Schleier der Insignifikanz getroffen wird, dann besteht die Gefahr, dass der Haushalt zwar daran denkt, wie vorteilhaft ein höheres Konsumniveau im Ruhestand ist, aber die Kosten der Zielerreichung nicht vollständig berücksichtigt, da sie erst mittelfristig und nicht unmittelbar anfallen. Erst wenn später die Kosten des aktuellen Konsumverzichtes unmittelbar spürbar werden, der für eine Erhöhung der Sparquote nötig ist, wird der Schleier gelüftet. Dann könnte es sein, dass der Haushalt seine Planung ändert und seine übergeordnete Präferenzordnung entsprechend revidiert.

Was folgt nun daraus, dass auch hierarchische Präferenzen nicht stabil sind, für die Fähigkeit zu autonomem Handeln? Wenn man ein naives Verständnis von Autonomie vertritt und hierunter die Fähigkeit zum Verfolgen einmal definierter und dann unveränderlicher Ziele versteht, dann wären diese Überlegungen zu hierarchischen Präferenzordnungen natürlich sehr problematisch. Wenn man allerdings der in Abschnitt 2.1 diskutierten Literatur folgt und Autonomie auch prozedural als Selbstbestimmung der eigenen Präferenzen versteht, und hier als Fähigkeit zum kritischen Reflektieren der eigenen Präferenzen und als Übernahme von Verantwortung für ihre weitere Entwicklung, dann führt eine realistische Blickweise auf hierarchische Präferenzen zu wenig dramatischen Schlussfolgerungen. Die eigene Präferenzordnung im Laufe der Zeit und im Lichte jeweils neuer Information und Möglichkeiten anzupassen ist dann schlicht Ausdruck autonomen Handelns.

## 2.6 Die ordnungsökonomische Perspektive

Im Hinblick auf ihr Verständnis autonomen Handelns ist die moderne ordnungsökonomische Forschung mit den hier diskutierten verhaltensökonomischen Erkenntnissen vollkommen kompatibel. Auch die Ordnungsökonomik versteht nicht etwa das Durchsetzen einmal gebildeter, stabiler und kohärenter Präferenzordnungen als autonomes Handeln. Im Gegenteil wird darauf hingewiesen, dass die Annahme einer solchen Präferenzordnung, die unabhängig von den tatsächlichen Entscheidungen eines Individuums existiert, zunächst mal nicht mehr ist als eine theoretische Fiktion, aber keine Aussage mit empirischem Gehalt.<sup>62</sup> Damit ist aber auch die Idee hinfällig, eine solche Präferenzordnung als normativen Maßstab heranzuziehen, anhand dessen die tatsächlichen Entscheidungen der Individuen beurteilt werden können. Dies bedeutet nicht, dass Individuen sich in ihren Entscheidungen nicht irren oder eine Entscheidung ex post nicht bereuen könnten; es bedeutet aber, dass es unmöglich ist, sich auf unabhän-

---

62. Vgl. BUCHANAN (1999), S. 283.



gig vom Entscheidungsverhalten existierende „wahre“ Präferenzordnungen zu berufen.<sup>63</sup>

Die Aufmerksamkeit der Ordnungsökonomik richtet sich daher auf den Ordnungsrahmen und die Frage, welche Regeln am ehesten geeignet sind, den Individuen Gelegenheiten zum freiwilligen Abschluss gegenseitig vorteilhafter Verträge zu verschaffen.<sup>64</sup> Solche Regeln schaffen die Voraussetzungen für Konsumentensouveränität, also dafür, dass autonom handelnde Individuen einen Marktprozess vorfinden, der auf ihre Interessen als Konsumenten hin ausgerichtet ist. Ebenso fragt die Ordnungsökonomik aber auch danach, wie Regeln gestaltet sein müssen, damit die Bürgersouveränität gestärkt wird,<sup>65</sup> damit also der politische Prozess zu Ergebnissen kommt, die den gemeinsamen Interessen der Bürger dienen. Auch hier wird argumentiert, dass die freiwillige Zustimmung autonomer Bürger mit ihren jeweils eigenen Interessen das zentrale Qualitätskriterium für politische Lösungen ist. Dieser normative Individualismus setzt Autonomie in dem in Abschnitt 2.1 erläuterten Sinne voraus, aber nicht die Existenz stabiler und widerspruchsfreier Präferenzordnungen.<sup>66</sup> Gleichzeitig kann man argumentieren, dass gute Regeln im ordnungsökonomischen Sinne erst den Raum schaffen, in dem autonome Individuen auch wirksam handeln können.

Das ordnungsökonomische Argument geht daher auch von der Vielfalt von individuellen Interessen und Handlungsmotiven aus.<sup>67</sup> Dies ist wichtig, weil damit die Frage aufgeworfen wird, unter welchen Umständen ein Problem des individuellen Entscheidungsverhaltens überhaupt zu einer politischen Frage werden sollte.<sup>68</sup> Die Hürden für ein vertragstheoretisches Argument, das auf einem gemeinsamen Interesse heterogener Individuen für eine Einschränkung ihrer individuellen Handlungsautonomie beruht, sind jedenfalls erheblich, und zwar umso mehr, je mehr man die empirischen Resultate der Verhaltensökonomik ernst nimmt, die Annahme stabiler Präferenzen ver-

---

63. Ebenda, S. 286f.

64. Vgl. hierzu VANBERG (2005).

65. Ebenda.

66. Vgl. hierzu nochmals BUCHANAN (1999) sowie SUGDEN (2008).

67. Vgl. z.B. SUGDEN (2010), S. 66f.

68. SUGDEN (2010) argumentiert in diesem Zusammenhang, dass Individuen grundsätzlich zusätzliche Handlungsoptionen gegenüber einer (Selbst-)Beschränkung ihrer Optionen präferieren. Dies wird von SCHUBERT (2015) kritisch diskutiert. Für die Argumentation in diesem Beitrag ist es nicht notwendig, Sugdens rigorose Ablehnung jeglicher Beschränkung der individuellen Handlungsmöglichkeiten zu akzeptieren.

wirft und das hier skizzierte, eher prozedurale Konzept von Autonomie vertritt.<sup>69</sup>

Die Vertreter des „weichen“ Paternalismus versuchen sich an einer Umgehung dieses Problems, indem sie behaupten, dass ihre Variante einer paternalistischen Politik die individuelle Autonomie gerade nicht gefährde. Inwieweit diese Behauptung zutrifft, wird in Abschnitt 3 diskutiert.

## 3 Neuer Paternalismus und individuelle Autonomie

### 3.1 Was ist der neue Paternalismus?

Auf eine Welle von empirischen Studien, die – zunächst größtenteils experimentell – Abweichungen realen Entscheidungsverhaltens vom Modell des *homo oeconomicus* demonstriert hatten, folgten eine Reihe von Forschungsarbeiten, die sich mit der Frage nach den wirtschaftspolitischen Implikationen der verhaltensökonomischen Beiträge beschäftigten. Diese knüpften an ein Verständnis von Wirtschaftspolitik an, wie man es in der älteren, politisch-ökonomische Zusammenhänge ausklammernden Wohlfahrtsökonomik<sup>70</sup> auch findet. Hier wird relativ naiv die Wirtschaftspolitik als ein universeller Reparaturmechanismus gesehen, der jede Form von vermutetem Marktversagen effizient korrigieren kann.<sup>71</sup>

Grundsätzlich verfolgen auch Vorschläge für eine Politik des neuen Paternalismus<sup>72</sup> einen solchen Ansatz.<sup>73</sup> Das wesentliche Charakteristikum des neuen Paternalismus ist, dass er im Gegensatz zu Steuern oder Ver- und Geboten nicht mit harten Anreizmechanismen arbeiten, sondern die Betroffenen nur in eine bestimmte Richtung anstoßen

---

69. Vgl. hierzu erneut SUGDEN (2008).

70. Vgl. für einen Überblick über diesen Ansatz z.B. ACOCELLA (1998).

71. Ein Beispiel für diesen Ansatz im verhaltensökonomischen Kontext ist der Vorschlag optimaler „Sündensteuern“ zur Lösung von Problemen der Selbstkontrolle, vgl. O'DONOGHUE & RABIN (2006).

72. In der Literatur ist, weitgehend synonym, von „liberalem“, „libertärem“, „weichem“ und „asymmetrischem“ Paternalismus die Rede. Der Einfachheit halber wird in der folgenden Diskussion der Sammelbegriff des neuen Paternalismus verwendet.

73. Vgl. SUNSTEIN (2013), S. 1842ff.

(„to nudge“) will.<sup>74</sup> Entsprechend wird der neue Paternalismus als „choice-preserving“<sup>75</sup> bezeichnet, da seine Befürworter argumentieren, dass die Entscheidungsfreiheit der Betroffenen grundsätzlich erhalten bleibt.

Der zentrale Mechanismus, um dies zu erreichen, sind sogenannte Entscheidungsarchitekturen.<sup>76</sup> Die Rahmenbedingungen einer Entscheidung sollen so gestaltet werden, dass die Individuen mit einer größeren Wahrscheinlichkeit die Alternative wählen, die der paternalistische Planer für richtig hält, aber grundsätzlich die Möglichkeit haben, sich über die Präferenz des Planers hinweg zu setzen. Die genaue Abgrenzung dessen, was ein solcher „nudge“ ist und was eher als konventionelle politische Intervention gelten kann, ist nicht immer ganz klar. Ein Beispiel ist eine Liste von fünfzehn solcher „nudges“, die sich in einem Fragebogen finden, mit dem die Zustimmung der Bevölkerung zu solchen Maßnahmen erhoben werden soll.<sup>77</sup> Hier finden sich sowohl konventionelle Regulierungen zur Bereitstellung von Information (z.B. sachliche Information über den Kaloriengehalt des Angebots in Restaurants), als auch Entscheidungsarchitekturen im engeren Sinne, wie das Verstecken „ungesunder“ Lebensmittel in Geschäften oder erzwungene Entscheidungen, etwa wenn anlässlich der Führerscheinprüfung über die Bereitschaft zur Organspende entschieden werden muss. Hinzu kommen aber auch die bekannten Schock-Fotos, mit denen etwa auf Tabakverpackungen vor den Gefahren des Nikotinkonsums gewarnt werden soll.

Kategorisiert man die bisher in der Literatur diskutierten „nudges“, so lassen sich grob die folgenden fünf Ansatzpunkte unterscheiden, die in manchen Fällen auch kombiniert in einem einzelnen „nudge“ zu finden sind:

1. *Im engeren Sinne verhaltensökonomische und psychologische Mechanismen:* Hier geht es darum, verschiedene von der verhaltensökonomischen Forschung thematisierte Entscheidungsverzerrungen gezielt gegeneinander auszuspielen, um das gewünschte Ergebnis zu erreichen. Im Fall des Nikotinkonsums wird beispielsweise unterstellt, dass der Versuch der Vermeidung kognitiver Dissonanzen Raucher dazu bringt, das Risiko des Rauchens zu unterschätzen. Ebenso könnte man unterstellen, dass eine kurzsichtige Perspektive beginnende Raucher dazu bringt, die langfristigen Kosten des Rauchens zu unterschätzen. Dem wird begegnet, in-

---

74. Vgl. THALER & SUNSTEIN (2003, 2008).

75. Vgl. SUNSTEIN (2014a), S. 210.

76. Vgl. THALER & SUNSTEIN (2008), Kapitel 5.

77. Vgl. REISCH & SUNSTEIN (2016), S. 19f.

dem gezielt die sogenannte Verfügbarkeits-Heuristik<sup>78</sup> ausgenutzt wird. Diese führt Individuen dazu, Risiken besonders hoch einzuschätzen, die ihnen gerade präsent sind – genau diesem Zweck dient das Bild etwa einer tumorbefallenen Raucherlunge auf einer Zigarettenschmuckpackung. Wer jedoch unbedingt rauchen möchte, kann sich natürlich über die Entscheidungsarchitektur hinwegsetzen.

2. *Veränderung von Such- und anderen Transaktionskosten*: Dabei handelt es sich schon um einen sehr viel konventionelleren Mechanismus. Das Verstecken von unerwünschten Lebensmitteln in einer Cafeteria<sup>79</sup> gehört ebenso in diese Kategorie, wie das in New York implementierte und inzwischen höchststrichterlich verworfene<sup>80</sup> Verbot großer Portionen zuckerhaltiger Limonaden. In beiden Fällen ist der Konsum auch großer Mengen politisch unerwünschter Lebensmittel weiterhin möglich, er erfordert aber entweder eine mehr oder weniger aufwendige Suche, oder häufigere Gänge zur Limonaden-Theke.
3. *Veränderung von Vorgaben (Defaults)*: In vielen Entscheidungssituationen kann man die Vorgabe oder Voreinstellung, d.h. die Wahl, die ohne eine bewusste Entscheidung des Individuums getroffen wird, gezielt ändern. Ein Beispiel ist der Kauf von Ökostrom als Standard, so dass der Kauf von konventioneller Energie eine bewusste Entscheidung des Konsumenten erfordert.<sup>81</sup> Ein anderes Beispiel ist die Widerspruchslösung in der Organspende anstelle der Zustimmungslösung, so dass die Ablehnung der Organspende eine bewusste und ausdrückliche Entscheidung erfordert, aber weiterhin möglich ist.
4. *Erzwungene Entscheidungen*: Anstelle den Individuen die Freiheit zu lassen, zu einer bestimmten Fragestellung überhaupt keine Entscheidung zu treffen, können Entscheidungsarchitekturen so gestaltet werden, dass eine Positionierung des Individuums erzwungen wird. Sofern dem Betroffenen die Option der Enthaltung nicht gegeben wird, hat man es hier zumindest insofern mit unmittelbarem Zwang und nicht nur mit einem „*nudge*“ zu tun, als ein Aufschieben der Entscheidung verunmöglicht wird.

---

78. Vgl. bereits TVERSKY & KAHNEMAN (1973).

79. Vgl. SUNSTEIN & THALER (2003), S. 1163ff.

80. <http://www.nytimes.com/2014/06/27/nyregion/city-loses-final-appeal-on-limiting-sales-of-large-sodas.html>.

81. Vgl. hierzu REISCH & SUNSTEIN (2013).

5. *Signalisieren des erwünschten Verhaltens*: Eine paternalistische Maßnahme kann immer auch dazu dienen, den Individuen zu signalisieren, welches Verhalten politisch oder gesellschaftlich erwünscht ist.<sup>82</sup> Selbst wenn die Konsumenten irgendwann herausfinden, wo die „ungesunden“ Lebensmittel in der Firmen-Cafeteria versteckt sind, werden sie möglicherweise doch nicht mehr zugreifen, weil nun die Behauptung in der Welt ist, dass man solche Lebensmittel nicht konsumieren sollte und die Kollegen und Vorgesetzten den Konsum von Kaiserschmarrn anstelle von Rohkost nicht goutieren würden. Im New Yorker Kino konnte man zwar während des Films aufstehen und eine weitere Limonade kaufen, man wurde dann aber möglicherweise von den anderen Filmzuschauern für maßlos gehalten. Und gegen die Organspende könnte man sich zwar entscheiden, müsste dafür aber möglicherweise erhebliche Gewissensbisse überwinden, wenn die Bereitschaft zur Spende das gewollte und „normale“ Verhalten ist. Die Signalfunktion führt also dazu, dass auf unerwünschtes Verhalten psychologische Steuern<sup>83</sup> erhoben werden, die zwar dem Staat keine Einnahmen verschaffen, aber für die Individuen mit erheblichen psychologischen Kosten verbunden sein können.

Die zentralen Argumente für den Einsatz dieses Instrumentariums sind aus Sicht der Befürworter des neuen Paternalismus die grundsätzliche Möglichkeit der Individuen zu abweichendem Verhalten – also scheinbar die Aufrechterhaltung von individueller Autonomie – sowie die unterstellte Tatsache, dass irgendeine Form von Entscheidungsarchitektur unausweichlich ist.<sup>84</sup> Wenn dem aber so sei, dann könne man auch gleich eine von verhaltensökonomischen Experten zum besten Wohl der Betroffenen entworfene Entscheidungsarchitektur wählen.

### 3.2 **Transparenz und Autonomie**

Transparenz von paternalistischen Instrumenten ist eine notwendige – allerdings wie wir sehen werden keine hinreichende – Bedingung dafür, dass die individuelle Autonomie tatsächlich erhalten bleibt. Nur wenn die betroffenen Individuen sich der Tatsache bewusst sind, dass sie einer paternalistischen Intervention ausgesetzt sind, können sie sich ebenso bewusst entscheiden, sich der Intention der Entscheidungsarchitektur ent-

---

82. Vgl. GUALA & MITTONE (2015), S. 391ff.

83. Vgl. hierzu GLAESER (2006).

84. Vgl. SUNSTEIN (2013), S. 1836.

gegengesetzt zu verhalten.<sup>85</sup> Hierbei sind zwei Varianten von Transparenz wichtig,<sup>86</sup> nämlich erstens der offene Umgang der Verantwortlichen mit der Tatsache, dass sie eine Politik des neuen Paternalismus betreiben wollen und zweitens eine Transparenz auf der Ebene jeder einzelnen Intervention. Hierzu müsste etwa in der Cafeteria am Eingang ein Schild hängen, das darauf hinweist, dass die Lebensmittel so angeordnet sind, dass die Wahl von Obst und Gemüse gefördert wird. Es ist aber leicht einzusehen, dass die Effektivität des „*nudges*“ damit abnehmen wird.<sup>87</sup> Der Effekt der Entscheidungsarchitektur an und für sich wird geringer, allenfalls der Effekt des Signalisierens gewünschten Verhaltens bleibt robust.

Idealerweise käme zu diesen beiden Varianten der Transparenz noch eine weitere hinzu, nämlich Aufklärung darüber, wie der gewählte paternalistische Mechanismus funktioniert und wieso er eingesetzt wird. Nur in diesem Fall können die betroffenen Individuen sich ein eindeutiges Bild machen und sich entsprechend zum „*nudge*“ verhalten, indem sie ihm folgen oder auch nicht. Offensichtlich werden aber die wenigsten in der Realität eingesetzten paternalistischen Mechanismen diesen strengen Transparenzkriterien tatsächlich entsprechen. So wird in der Literatur stattdessen auch zunächst nur ein Publizitätskriterium gefordert.<sup>88</sup> Danach ist es lediglich nötig, den Einsatz eines paternalistischen Mechanismus mit guten Argumenten verteidigen zu können, falls dieser einmal publik und Gegenstand öffentlicher Diskussionen wird. Es handelt sich hier also um ein rein hypothetisches Transparenzkriterium, das relativ schwach ist.<sup>89</sup>

Wird lediglich das Publizitätskriterium oder ein anderes, schwaches Transparenzkriterium angewandt, so ist aus einem Entscheidungsverhalten der Individuen, das den Intentionen des paternalistischen Planers folgt, nicht mehr auf Zustimmung zu schließen. Es ist lediglich ein Indiz dafür, dass die Entscheidungsarchitektur wie vom Planer gewünscht funktioniert, aber nicht dafür, dass die Individuen einverstanden damit sind, dieser Architektur ausgesetzt zu sein.<sup>90</sup> Hier ist also eine strikte Unterscheidung nötig: Um zu argumentieren, dass die Autonomie durch unzulänglich transparente Mechanismen nicht gefährdet ist, müsste man zeigen können, dass souveräne Bürger ein gemeinsames Interesse daran haben, ihre Konsumentensouveränität in einigen Fällen

---

85. Vgl. BARTON & GRÜNE-YANOFF (2015), S. 347f.

86. Vgl. BOVENS (2009), Abschnitt 8 sowie HAUSMAN & WELCH (2010), S. 135.

87. Ebenda.

88. Vgl. THALER & SUNSTEIN (2008), S. 244f.

89. Vgl. kritisch dazu auch GULDBORG HANSEN & MAALØE JESPERSEN (2013), S. 16f.

90. Vgl. SCHNELLENBACH (2016), S. 144.

einzu­schränken. In die­sem Fall wür­de man also argu­men­tie­ren, dass auto­no­mes Han­deln auf der poli­ti­schen Ebene zu einer legiti­men pa­ter­na­lis­ti­schen Ein­schrän­kung der Auto­no­mie auf der Ebene pri­va­ter Ver­trä­ge führt.<sup>91</sup>

Ein nicht oder nur schwach transpa­ren­tes pa­ter­na­lis­ti­sches Ein­grei­fen ist mit dem Pro­blem ver­bun­den, dass die Indi­vi­duen durch ge­zielte Ma­nipu­la­tion von Ent­schei­dungs­si­tu­a­tionen dazu ge­bracht wer­den könn­en, nicht ihre ei­ge­nen In­ter­es­sen zu ver­fol­gen, son­dern die­je­ni­gen des pa­ter­na­lis­ti­schen Pla­ners. Dies ist, wenn man sich die Defi­ni­tion von Auto­no­mie in Ab­schnitt 2.1 in Er­in­ne­rung ruft, ein klarer Ver­lust an Auto­no­mie. Das so ma­nipu­lierte Indi­vi­duum ist nicht mehr der Autor sei­ner ei­ge­nen Ent­schei­dungs­his­to­rie<sup>92</sup> und han­delt nicht mehr um selbst­be­stimmt ei­ge­nen In­ter­es­sen und Mo­ti­ven zu fol­gen; sein Han­deln wird he­te­ro­nom. Dies mag man auf der Ebene ein­zel­ner Ent­schei­dungen zu­nächst für wenig dra­ma­tisch hal­ten. Wenn man je­doch die neoklas­si­sche Annah­me sta­bi­ler Prä­ferenzen auf­gibt und von ver­än­der­li­chen Prä­ferenzen aus­geht, dann muss man auch be­rück­si­ch­ti­gen, dass in der län­ge­ren Frist die Ent­wick­lung von Prä­ferenzen von der ei­ge­nen Ent­schei­dungs­his­to­rie ab­hän­gt.<sup>93</sup> Indi­vi­duen nei­gen dazu, einen ge­wis­sen Grad an Kohä­renz zwi­schen ver­gan­ge­nen und zu­künf­ti­gen Ent­schei­dungen si­cher­zu­stel­len.

Wenn dies aber der Fall ist, dann ist da­mit zu rech­nen, dass eine Ma­nipu­la­tion von Ent­schei­dungen nicht nur kurz­fris­tig auf der Ebene ein­zel­ner Ent­schei­dungen wirksam ist, son­dern auch lang­fris­tig auf der tiefer­lie­gen­den Ebene der Prä­ferenzen. Die Indi­vi­duen wer­den nicht nur in ihrer Han­dungs­au­to­no­mie ein­ge­sch­rän­kt, son­dern auch in der wei­te­ren Ent­wick­lung ei­ge­ner Prä­ferenzen bee­in­flusst. Dies ist um­so be­denk­li­cher, wenn es nicht durch ra­tio­nale Ar­gu­men­te ge­chieht, son­dern durch die ge­zielte Ge­stal­tung von Ent­schei­dungs­ar­chi­tek­turen. Im er­sten Fall wür­de ein Ap­pell an das Indi­vi­duum er­fol­gen, aus mehr oder we­ni­ger guten Grün­den sein Ver­hal­ten und sei­ne Prä­ferenzen zu än­dern. Auf die­sen Ap­pell könn­te je­der ent­sprechend sei­nen ei­ge­nen Dis­po­si­tionen und sei­ner ei­ge­nen Ein­schät­zung der Plausi­bi­li­tät der an ihn herange­tra­ge­nen Ar­gu­men­te re­agieren. Diese Mög­lich­keit einer sol­chen be­wusst­en Ausein­an­

---

91. KIRCHGÄSSNER (2015) und ähn­lich auch WILKINSON (2013) argu­men­tie­ren zwar, dass sol­che Fäl­le theore­tisch denk­bar wä­ren, be­sch­rän­kt sich aber dann da­rauf, nicht strikt das ver­tragstheore­ti­sche Ar­gu­ment zu ver­fol­gen, son­dern Pa­ter­na­lis­mus dann für grund­sätz­lich legiti­m zu hal­ten, wenn er von demokra­tisch legiti­mierten Re­gie­run­gen ein­ge­führt wird. SUGDEN (2008, 2010) dage­gen bleibt auf der Ebene des ver­tragstheore­ti­schen Ar­gu­ments und kommt zu dem Er­geb­nis, dass sou­ve­räne Bür­ger es all­ge­mein nicht vor­teil­haft fin­den wer­den, ihre Op­ti­onen pa­ter­na­lis­ti­scher­weise ein­zu­sch­rän­ken zu las­sen.

92. Vgl. WHITE (2013), S. 133.

93. Vgl. JOHANSSON ET AL. (2011) so­wie ARIELY & NORTON (2008).

dersetzung bleibt bei manipulativen paternalistischen Eingriffen dagegen versperert.<sup>94</sup>

Ein Gegenargument hierzu lautet, dass im Gegenteil ein „*nudge*“ die Autonomie eines Individuums erhöhen könne, wenn er gewissermaßen eine andere und bereits vorhandene Manipulation neutralisiert.<sup>95</sup> Als Beispiel hierfür wird manipulative Werbung angeführt, welche die Konsumenten beispielsweise dazu bringt, abhängig machende Güter wie Nikotin zu konsumieren, deren negative Folgen sie zunächst nicht vollständig überblicken. Tatsächlich kann man auch aus einer ökonomischen Sicht argumentieren, dass in manchen Fällen der Einfluss von Werbung auf die Entwicklung von Präferenzen negative Wohlfahrtseffekte haben kann.<sup>96</sup> Es ist jedoch nicht klar, wieso auf eine vermutete Manipulation mit einer Gegenmanipulation geantwortet werden soll.<sup>97</sup> Sofern man tatsächlich erhebliche negative Effekte erwartet, stehen der Politik im Bereich des Verbraucherschutzes schließlich zahlreiche transparente, konventionelle Instrumente zur Regulierung manipulativer oder irreführender Methoden auf der Seite der Anbieter zur Verfügung. Es findet sich in der Literatur keine Begründung dafür, dass eine Strategie der Gegenmanipulation gegenüber solchen konventionellen Instrumenten zu bevorzugen wäre.

Wie bereits oben angesprochen, ist starke Transparenz eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für den Erhalt von Entscheidungsautonomie auf Seiten des Individuums. Ein Beispiel sind Schock-Fotos auf Tabakverpackungen.<sup>98</sup> Ein solcher „*nudge*“ erfüllt zweifellos die Kriterien starker Transparenz: Er ist unmittelbar sichtbar und die Intention des paternalistischen Planers ist für den Konsumenten problemlos nachvollziehbar. Auch die grobe Wirkungsweise ist für den Betroffenen unmittelbar ersichtlich, selbst wenn eine detaillierte Aufklärung über die ausgenutzten psychologischen Mechanismen unterbleibt. Dennoch wirkt auch dieses Instrument manipulativ, da es nicht an die Fähigkeit des Konsumenten zu rationalem Nachdenken über seine Interessen und Motive appelliert, sondern an Instinkte und Gefühle wie Angst und Ekel. Dies wäre im Fall einer nüchternen und sachlichen Information anders, etwa wenn auf der gleichen Packung der Aufdruck „*Regelmäßiges Rauchen von x Zigaretten am Tag senkt Ihre statistische Lebenserwartung beim heutigen Stand der medizinischen Forschung um*

---

94. Für eine ausführliche Auseinandersetzung aus philosophischer Sicht mit den schwerwiegenden Folgen eines derartigen Verlustes von Autonomie durch paternalistische Manipulation vgl. WHITE (2013).

95. Vgl. hierzu SUNSTEIN (2016).

96. Vgl. hierzu WEIZSÄCKER (2014b).

97. Vgl. SCHNELLENBACH (2016), S. 143.

98. Vgl. GRÜNE-YANOFF (2012), S. 637.



y Jahre“ vermerkt wäre. Der Weg über autonomes und rationales Reflektieren der eigenen Präferenzen durch den Verbraucher soll aber gerade nicht gegangen werden; stattdessen ist das Ziel schlicht die größtmögliche Wirkung.

Mit ähnlichen Problemen ist allgemein der sogenannte epistemische Paternalismus<sup>99</sup> verbunden, dessen wesentliche Eigenschaft darin besteht, dass er die Aufmerksamkeit der Individuen nur auf einen bewusst gewählten Ausschnitt relevanter Information lenkt. Mit dieser Form des paternalistischen Eingreifens werden Gründe für ein bestimmtes Handeln signalisiert, die der Betroffene in Kenntnis von ausgewogenen Informationen möglicherweise anders bewerten würde.

Ein manipulativer Paternalismus gefährdet die Autonomie der Individuen schließlich noch auf einer anderen Ebene: Indem er die bewusste Auseinandersetzung der Individuen mit für sie schwierigen Entscheidungssituationen vermeidet und stattdessen auf kaum wahrnehmbare Methoden der Beeinflussung setzt, reduziert er auch die Gelegenheiten der Individuen, selbst ihre eigenen Fähigkeiten zur Problemlösung zu trainieren und zu verbessern. Die Folge kann eine Infantilisierung sein,<sup>100</sup> ein Verlust der Fähigkeiten der Menschen, mit den Schwierigkeiten selbst rational umzugehen, die dadurch entstehen, dass wir nicht dem modellhaften *homo oeconomicus* der neoklassischen Theorie entsprechen. Es ist nicht überraschend, dass die Befürworter des neuen Paternalismus diese Fähigkeiten und die Möglichkeit sie durch Lernen und Bildung zu erwerben von vornherein fast kategorisch verneinen, was aber wiederum von empirisch arbeitenden Psychologen vehement bestritten wird.<sup>101</sup>

### 3.3 Ziel-Paternalismus versus Mittel-Paternalismus

Vor dem Hintergrund der im vorangegangenen Abschnitt diskutierten Probleme paternalistischer Ansätze erscheint es überraschend, dass in der Literatur teils noch eine Unterscheidung von Ziel- und Mittel-Paternalismus vorgeschlagen und zugunsten des neuen Paternalismus interpretiert wird.<sup>102</sup> Entsprechend der Behauptung, der neue Paternalismus helfe den Individuen dabei, ihre eigenen Ziele zu erreichen, wird hier behauptet, er sei zwischen Zielen neutral und lediglich darauf ausgerichtet, bessere Mittel

---

99. Vgl. hierzu MILLS (2015), S. 505ff.

100. Vgl. BOVENS (2009), Abschnitt 6.

101. Vgl. etwa GIGERENZER (2015) sowie GRÜNE-YANOFF & HERTWIG (2015).

102. Vgl. SUNSTEIN (2015), S. 27.

zur Zielerreichung bereitzustellen. In diesem Zusammenhang wird der neue Paternalismus mit einem GPS-Navigationssystem verglichen, welches die Individuen zuverlässig dorthin bringt, wohin sie selbst wollen.<sup>103</sup> Jedoch ist, wie oben gesehen, die Möglichkeit, sich ohne weiteres über die in der Entscheidungsarchitektur geronnenen Intentionen des paternalistischen Planers hinwegzusetzen keineswegs konstitutiv für den neuen Paternalismus, und in vielen paternalistischen Mechanismen auch keineswegs gut abgesichert. Schon deshalb sind Zweifel an der vorgeblichen Selbstbeschränkung auf einen Mittel-Paternalismus angebracht.

Tatsächlich sehen inzwischen die Befürworter des neuen Paternalismus das Problem zumindest in Ansätzen selbst.<sup>104</sup> Wenn Individuen in ihren Präferenzen heterogen sind, dann ist es oft sehr schwierig oder unmöglich, eine paternalistische Politik zu entwerfen, die strikt auf der Ebene des Mittel-Paternalismus verbleibt. Wer etwa eine paternalistische Politik betreibt, die wohl-reflektierte Konsumenten „ungesunder“ Lebensmittel mit hohen Transaktionskosten und einer hohen psychologischen Steuer belastet, oder gar die Durchsetzung eines bestimmten Lebensstils als sozialer Norm fördert,<sup>105</sup> der wird dies kaum überzeugend als Mittel-Paternalismus bezeichnen können. Eine Reaktion darauf besteht darin, im Zeitalter kostengünstig zu verarbeitender großer Datenmengen auf die Möglichkeit personalisierter paternalistischer Politik zu hoffen.<sup>106</sup>

Eine überzeugende Lösung für die Schwierigkeit, praktisch nutzbare normative Maßstäbe für eine paternalistische Politik zu formulieren, liegt bisher in der Literatur allerdings nicht vor. Mit den in Abschnitt 2 diskutierten empirischen Eigenschaften individuellen Entscheidungsverhaltens und individueller Präferenzen geht die von der neoklassischen Theorie offenbarter Präferenzen postulierte Möglichkeit verloren, aus beobachteten Entscheidungen eine eindeutige Präferenzordnung zu rekonstruieren. Ein Individuum wird folgerichtig in der Theorie auch nicht mehr zwingend durch eine kohärente und stabile Präferenzordnung charakterisiert, sondern beispielsweise dadurch, dass es eine Person ist, die Verantwortung für ihr eigenes Handeln übernimmt.<sup>107</sup> Unter diesen Bedingungen gleicht allerdings der Versuch, zu bestimmen, was die „wahren“ Interessen einer anderen Person sind, einem Puzzle, das zu verschiedenen vollständi-

---

103. Ebenda, sowie SUNSTEIN (2013), S. 1855.

104. Vgl. z.B. SUNSTEIN (2013), S. 1870f.

105. Vgl. zum Zusammenhang zwischen neuem Paternalismus und einer an sozialen Normen anknüpfenden Politik SCHNELLENBACH (2012).

106. Vgl. SUNSTEIN (2013), S. 1871.

107. Vgl. SUGDEN (2004, 2008, 2010).

gen Bildern zusammengesetzt werden kann.<sup>108</sup> Damit steht man wieder vor dem Problem des vorangegangenen Abschnittes: Ein reiner Mittel-Paternalismus müsste ein kostenloses Abweichen von den Intentionen des paternalistischen Planers jederzeit ermöglichen und auf jedes manipulative Element verzichten. Da dies aber für die wenigsten „*nudges*“ der Fall ist, wird tatsächlich in der Regel auch über den Aspekt des Ziel-Paternalismus zu diskutieren sein.

Der daraus resultierende Konflikt zwischen Autonomie und neuem Paternalismus wird inzwischen auch von Paternalismus-Befürwortern ausdrücklich thematisiert. Ein Beispiel ist der Versuch, das Argument für autonomes Entscheiden als instinktives Bauchgefühl des System 1 zu diskreditieren, verbunden mit der Behauptung, dass gründliches Nachdenken durch System 2 dazu führen muss, dass man Wohlfahrtsmaximierung für wichtiger als Autonomie hält.<sup>109</sup> Übersetzt in die paternalistische Praxis bedeutet dies, dass das Element des Ziel-Paternalismus eine erhebliche Rolle spielt. Dies kann entweder in der Form geschehen, dass der paternalistische Planer mit aller ihm zur Verfügung stehenden Empathie versucht, fallible Hypothesen darüber zu formulieren, was im besten Interesse der von seiner Politik betroffenen Individuen ist. Genauso ist es aber auch möglich, dass er versucht, seine eigenen Präferenzen anderen Individuen aufzudrängen.

Ein Beispiel kann dies verdeutlichen. In den letzten Jahren haben einige Energieanbieter ihren Kunden als Standard Tarife mit Ökostrom angeboten. Wer stattdessen den (in vielen Fällen günstigeren) konventionell erzeugten Strom beziehen wollte, war gezwungen, eine ausdrückliche und bewusste Entscheidung gegen den Ökostrom zu treffen. Wer schlicht übersehen hat, dass die Entscheidungsarchitektur neu gestaltet wurde, blieb natürlich bei der vom Anbieter gewählten Voreinstellung. Man könnte ein solches Vorgehen für einen Fall für den Verbraucherschutz halten, jedoch hatte hier das verfolgte „grüne“ Ziel möglicherweise eine gewisse immunisierende Wirkung. Der Mechanismus erfüllte jedenfalls in vielen Fällen seinen Zweck; ein sehr großer Anteil der Konsumenten blieb – bewusst oder unbewusst – beim angebotenen Ökostrom.<sup>110</sup>

Bezeichnend für das Verhältnis zwischen Ziel- und Mittel-Paternalismus ist allerdings die folgende in diesem Zusammenhang formulierte Einschätzung solcher wirksamer grüner Standards: „*Especially in a period in which the standard tools – mandates, bans,*

---

108. Vgl. SCHNELLENBACH (2014), Abschnitt 5.2 sowie WHITMAN & RIZZO (2015), S. 417ff. und BERG und GIGERENZER (2010), S. 144ff.

109. Vgl. SUNSTEIN (2013), S. 1885ff.

110. Vgl. REISCH & SUNSTEIN (2013).

*and economic incentives – sometimes face both economic and political obstacles, default rules deserve careful attention.*<sup>111</sup> In diesem Fall wird aus dem Vermarktungsinstrument einzelner Anbieter eine paternalistische Politik, und zwar mit einer beunruhigenden Begründung: Wenn konventionelle und transparente Maßnahmen an politischem Widerstand scheitern, dann ist stattdessen der Versuch angezeigt, das einmal gesetzte Ziel mit dem Werkzeugkasten des neuen Paternalismus durchzusetzen. Soweit hinter dem diagnostizierten politischen Widerstand gegen konventionelle Maßnahmen die Präferenzen der Bürger stehen, kann von einem reinen Mittel-Paternalismus, der die Ziele der Individuen auf Märkten und in der politischen Sphäre respektiert, keine Rede mehr sein.

Dieses Vorgehen ist jedoch kompatibel mit einem aktuellen Trend in der verbraucherpolitischen Diskussion. Hier wird zunehmend nicht mehr von den tatsächlichen Zielen realer Verbraucher ausgegangen, sondern ein sogenanntes „verantwortungsvolles“ Verbraucherverhalten, das extern vorgegebene gesellschaftliche und politische Ziele berücksichtigt, als normativer Maßstab gesetzt.<sup>112</sup> Wie das Beispiel zeigt, kann der neue Paternalismus ein willkommenes Instrumentarium bieten, um einen solchen Ziel-Paternalismus mit relativ geringer politischer Aufmerksamkeit und daher auch geringem politischem Widerstand durchzusetzen.<sup>113</sup>

### 3.4 Wettbewerb von Entscheidungsarchitekturen und Autonomie

Ein zentrales Argument der Befürworter des neuen Paternalismus ist, dass irgendeine Form der Entscheidungsarchitektur immer zwingend gewählt werden muss, und dass man dann auch gleich denjenigen Mechanismus wählen kann, von dem man glaubt, dass er der Wohlfahrt der Individuen besonders förderlich ist.<sup>114</sup> Der springende Punkt ist hier, dass gleichzeitig jede Entscheidungsarchitektur mit „*some kind of paternalism*“<sup>115</sup> gleichgesetzt wird. Nicht nur das Setzen eines Entscheidungsrahmens ist demnach unausweichlich, sondern auch die paternalistische Intention, die damit verbunden ist, selbst wenn die Entscheidungsarchitektur auf einem Markt von einem privaten Anbieter gesetzt wird.

---

111. Vgl. REISCH & SUNSTEIN (2013), S. 398f.

112. Vgl. SCHRADER ET AL. (2013) und STRÜNCK ET AL. (2012).

113. Vgl. auch LEPENIES & MALECKA (2015).

114. Vgl. SUNSTEIN (2013), S. 1879ff.

115. Ebenda, S. 1881.

Das Ausmaß, in dem dies möglich ist, wird aber sehr stark von der Intensität des Wettbewerbs in einem Markt abhängen. Der Wettbewerb zwischen Energieanbietern und die Wechselbereitschaft der Kunden sind beispielsweise immer noch eher gering ausgeprägt. Dies erlaubt, wie oben gesehen, einzelnen Stromanbietern den gezielten Einsatz einer paternalistischen Entscheidungsarchitektur, die zumindest eine gewisse Zahl von Konsumenten zu dem Konsumverhalten verleitet, welches das Unternehmen für sich selbst besonders vorteilhaft findet. Bei intensivem Wettbewerb ist die Situation anders. Um dies zu illustrieren, kann nochmals auf das Cafeteria-Beispiel zurückgegriffen werden.

Eine Monopol-Cafeteria kann eine Entscheidungsarchitektur so zugunsten von Obst und Gemüse verändern, dass es möglicherweise nur geringe oder gar keine negativen Auswirkungen auf den Gewinn hat und gleichzeitig die Kunden vielleicht gar nicht bemerken, dass sie einen Anstoß in Richtung „gesunder“ Lebensmittel erhalten. Befindet sich dagegen in unmittelbarer Nachbarschaft eine weiterhin konventionell betriebene Cafeteria, so führt der Vergleich unmittelbar dazu, dass die Konsumenten den Unterschied der Entscheidungsarchitekturen wahrnehmen und sich entsprechend ihrer Präferenzen entscheiden. Für die Konsumenten schafft der Wettbewerb von Entscheidungsarchitekturen Transparenz und Vielfalt sowie einen Raum, in dem sie autonom agieren können; für die Anbieter generiert der Wettbewerb Preissignale mit hohem Informationsgehalt, die sie interpretieren können.<sup>116</sup>

Wie in Abschnitt 2.3 diskutiert, können zum Angebot solcher gewinnorientierter Anbieter im Wettbewerb auch Mechanismen gehören, die den Individuen die Handhabung von Entscheidungsschwächen oder Internalitäten erleichtern. Dies ist gerade vor dem Hintergrund der Spekulationen über die Möglichkeit personalisierter paternalistischer Politik interessant.<sup>117</sup> Denn offenkundig führt gerade Wettbewerb auf Märkten dazu, dass solche Mechanismen angeboten werden, die je nach Bedarf von autonom handelnden Individuen nachgefragt werden können oder auch nicht. Da es außerdem bei fast allen dieser Probleme um Internalitäten ohne bedeutsame externe Effekte geht, stellt sich die Frage, wieso die Lösung intra-individueller Entscheidungsprobleme überhaupt als politische Frage zu diskutieren ist, anstatt sie der Freiwilligkeit wettbewerblicher Lösungen zu überlassen.<sup>118</sup>

---

116. Nochmals sei darauf hingewiesen, dass dies nicht an die Existenz widerspruchsfreier und stabiler Präferenzen oder besonders stark rationaler Konsumenten gebunden ist, vgl. SUGDEN (2004).

117. Vgl. nochmals SUNSTEIN (2013), S. 1871.

118. Vgl. SCHNELLENBACH (2012), S. 272.

Ein fundamentales Missverständnis liegt möglicherweise vor, wenn davon die Rede ist, dass die paternalistische Durchsetzung dessen, was eine Mehrheit selbst wählen würde, ein „*market-mimicking approach*“ ist.<sup>119</sup> Dem könnte die verbreitete Vorstellung zugrunde liegen, dass eine wettbewerbliche Marktordnung ein darwinistisches Auswahlverfahren ist, in dem sich irgendeine „beste“ Lösung durchsetzt. Tatsächlich sind Märkte dagegen Mechanismen, die ständig Innovation und Vielfalt hervorbringen und es gerade durch die Vielfalt angebotener Güter, Dienstleistungen und Problemlösungen ermöglichen, simultan auch sehr heterogene Präferenzen zu bedienen. Wenn man dies allerdings außer acht lässt, so fällt der Schritt von der marktwirtschaftlichen zur politischen Lösung wesentlich leichter. Verbunden ist damit allerdings stets ein Verlust individueller Autonomie.

Sofern man paternalistische Eingriffe dennoch auf der politischen Ebene behandelt wissen möchte, dann stellt sich die Frage, in welcher Weise man dies tun sollte, um die Bürgersouveränität als Ausdruck individueller Autonomie im politischen Bereich nicht zu gefährden.<sup>120</sup> Zwar existieren die klassischen individuellen Partizipationsmöglichkeiten *exit* und *voice* grundsätzlich unabhängig von der Art des politisch gewählten paternalistischen Mechanismus. Es ist aber plausibel, dass diese Wahl einen Einfluß auf die Intensität der tatsächlichen individuellen Reaktion hat. Je transparenter und spürbarer eine Einflussnahme auf individuelle Entscheidungen ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie zum Gegenstand politischer Debatten wird.<sup>121</sup>

In dieser Hinsicht ist es als sehr problematisch zu beurteilen, wenn beispielsweise die Exekutive sich parlamentarisch eine generelle Ermächtigung zur Förderung oder Bekämpfung eines bestimmten Konsumverhaltens erteilen läßt, die Details einer wenig sichtbaren paternalistischen Politik dann aber rein administrativ ausgearbeitet werden. Es handelt sich dann zwar formal um eine demokratisch legitimierte Politik, faktisch aber um einen Versuch, mit möglichst geringer Transparenz einen Ziel-Paternalismus zu implementieren. In solchen Fällen wird die Autonomie der Individuen in ihren Rollen als Konsumenten *und* als Bürger mit voller Absicht unterminiert.

---

119. Vgl. SUNSTEIN & THALER (2003), Abschnitt 4.B.

120. Vgl. zum Begriff der Bürgersouveränität VANBERG (2005).

121. Siehe auch die Diskussion im vorangegangenen Abschnitt.

### 3.5 Akzeptanz paternalistischer Interventionen

Am aktuellen Rand der akademischen Diskussion über den neuen Paternalismus werden zunehmend auch empirische Studien veröffentlicht, die untersuchen, inwieweit paternalistische Instrumente aus Sicht der Bürger akzeptabel sind. Auf der einen Seite sind dies Umfrageanalysen. In einer Umfrage unter 2775 Nordamerikanern ergibt sich beispielsweise eine signifikant höhere Akzeptanz für transparente als für unbewusst arbeitende „*nudges*“, jedoch werden beide Typen von Interventionen von mehr als der Hälfte der Befragten befürwortet.<sup>122</sup> In den Szenarien, die den Befragten präsentiert werden, geht es jedoch um privatwirtschaftliche „*nudges*“ und um Situationen, in denen man die Wahl hat, ob man sich einem solchen Mechanismus individuell aussetzen will oder nicht. Die Ergebnisse sind also auf politischen Paternalismus kaum übertragbar.

In einer weiteren amerikanischen Studie wurden insgesamt 1050 (in zwei Teilstudien) Befragten eine Reihe verschiedener, typischer paternalistischer Interventionen präsentiert und ihre Einstellung dazu abgefragt.<sup>123</sup> Auch hier überwiegt die Zustimmung, wiederum mit einer größeren Akzeptanz für die transparenten Interventionen. Bemerkenswert ist darüber hinaus, dass bei stärker in den Bereich der persönlichen Sphäre eindringenden Interventionen – etwa die Bereitschaft zur Organspende oder die Entscheidung zum Abschluss einer Krankenversicherung betreffend, aber auch finanziell spürbares Spendenverhalten – die Mehrheit eine paternalistische Intervention ablehnt. Darüber hinaus wird die Zustimmung zu den anderen Mechanismen sehr stark von Individuen getrieben, die sich selbst für „mitfühlend“ halten und ein großes Interesse am Wohlergehen anderer Menschen haben.<sup>124</sup>

Eine Befragung unter amerikanischen und schwedischen Probanden zielt vor allem auf die Unterscheidung zwischen „*nudges*“ ab, die nur Internalitäten regulieren und solchen, die zu einem Beitrag zu öffentlichen Gütern beitragen sollen.<sup>125</sup> Die Akzeptanz für Interventionen zur Regulierung von Internalitäten ist höher; insgesamt stimmt hier

---

122. Vgl. FELSEN ET AL. (2013).

123. Vgl. JUNG & MELLERS (2016).

124. In einer Umfrage unter dänischen Studierenden zeigen KRAGH PEDERSEN ET AL. (2014), dass solche Individuen, die sich selbst eine hohe Selbstkontrolle bescheinigen, eher für harte paternalistische Interventionen votieren. Auch hier scheint das Interesse, andere Menschen „vernünftiger“ zu machen im Vordergrund zu stehen.

125. Vgl. HAGMAN ET AL. (2015).

wiederum die Mehrheit zu. Gleichzeitig gibt jedoch auch die Mehrheit an, in solchen Interventionen eine Einschränkung ihrer Entscheidungsfreiheit zu sehen. Für sechs europäische Länder wird in einer Umfrage ebenfalls eine breite Zustimmung zu „nudges“ berichtet, jedoch nicht für solche, die bei den Befragten die Vorstellung unmittelbarer finanzieller Belastungen evozieren.<sup>126</sup> Darüber hinaus ist auch hier Zustimmung für intransparente Mechanismen geringer und schlägt in einigen Ländern teils in Ablehnung um. Gleiches gilt für Mechanismen, die stärker in die unmittelbare Privatsphäre und die Entscheidungsfreiheit intervenieren.<sup>127</sup>

In einer experimentellen Studie mit Studierenden in Israel, den USA und Deutschland zeigt sich, dass eine große Gruppe von Teilnehmern einen Wohlfahrtsverlust allein dadurch erleidet, dass paternalistisch in ihre Privatsphäre eingegriffen wird und damit ein Verlust an Autonomie und individueller Freiheit wahrgenommen wird.<sup>128</sup> Darüber hinaus zeigt ein signifikanter Anteil der Teilnehmer eine Trotzreaktion und weicht von der Intention des paternalistischen Mechanismus ab, sobald dieser transparent wird. Schließlich zeigen sich auch kulturelle Unterschiede – die deutschen Teilnehmer sind gegenüber paternalistischen Interventionen skeptischer als ihre amerikanischen und israelischen Kommilitonen.

Von einem weiteren sehr interessanten, in den USA und Frankreich durchgeführten Experiment wird das Resultat berichtet, dass die Teilnehmer, die in die Rolle des paternalistischen Planers geschlüpft sind, für ihre Mündel deutlich strengere („gesündere“) Ernährungsvorgaben machen, als sie für sich selbst wählen.<sup>129</sup> Mehr als drei Viertel der paternalisierten Individuen im gleichen Experiment präferieren ihre eigene Wahl und äußern eine signifikante Zahlungsbereitschaft, um autonom entscheiden zu dürfen.

Der Unterschied in den Resultaten zwischen Umfragen und Experimenten ist nur auf den ersten Blick erstaunlich. Ein erster Hinweis ist die Tatsache, dass Individuen, die sich selbst eine hohe Entscheidungskompetenz zusprechen, oder die eine hohe „empathische“ Neigung haben – die sich also gerne in die privaten Angelegenheiten fremder Leute einmischen – in Umfragen eine hohe Neigung zu paternalistischen Interventionen zeigen. Hinzu kommt als zweiter Punkt das Problem, dass in reinen Umfragen die Kosten solcher paternalistischer Interventionen kaum sicht- und nicht spürbar wer-

---

126. Vgl. REISCH & Sunstein (2016).

127. SUNSTEIN (2016a) berichtet ähnliche Ergebnisse für die USA.

128. Vgl. ARAD & RUBINSTEIN (2015).

129. Vgl. LUSK ET AL. (2014).



den.<sup>130</sup> Grundsätzlich entspricht die Situation in solchen Umfragen also derjenigen hinter einem Schleier der Insignifikanz: Die Befragten werden aufgerufen, sich über Mechanismen Gedanken zu machen, die vorgeblich positiv konnotierten Zielen dienen und ansonsten keine unmittelbaren Auswirkungen auf sie haben. In den experimentellen Studien ist dies anders. Hier sind, wenn auch nur unter relativ artifiziellen experimentellen Bedingungen, die Nebenwirkungen paternalistischer Interventionen unmittelbar einzuschätzen. Somit sind Phänomene wie eine positive Zahlungsbereitschaft für das Recht, autonom zu entscheiden, letztlich gut erklärbar.

## 4 Fazit

Die wichtigsten Ergebnisse dieser Studie können kurz in wenigen Punkten zusammengefasst werden. *Erstens* ist die in Teilen der Literatur vertretene Behauptung nicht haltbar, dass die vorliegende verhaltensökonomische Evidenz die Fähigkeit der Individuen zu autonomem Handeln infrage stellt. Diese Behauptung ruht auf einem sehr engen und anspruchsvollen Verständnis von Autonomie. Legt man stattdessen das in der Literatur gängige und hier in Abschnitt 2.1 vorgestellte Konzept von Autonomie als selbstbestimmtem Handeln und der Fähigkeit zur kritischen Reflexion eigener Ziele und Motive zugrunde, dann ist autonomes Handeln grundsätzlich auch für beschränkt rationale Individuen möglich.

*Zweitens* hängt die Möglichkeit zu autonomem Handeln jedoch nicht nur von den Fähigkeiten der Individuen, sondern auch von den Rahmenbedingungen ab, in denen sie agieren. Insbesondere Framing-Effekte können Autonomie einschränken, indem ihr gezielter Einsatz die Individuen so manipuliert, dass sie nicht auf der Grundlage ihrer eigenen Interessen und Motive handeln. Solange aber ein hinreichend intensiver Wettbewerb zwischen Anbietern herrscht, ist die Möglichkeit zu manipulativem und Autonomie infrage stellendem Framing stark eingeschränkt.

*Drittens* ist die Behauptung, „weiche“ paternalistische Entscheidungsarchitekturen erhielten die Entscheidungsfreiheit des Individuums, nicht allgemein zutreffend. Hierzu sind sowohl strenge Transparenzkriterien zu erfüllen, als auch der Appell an Gefühle und Instinkte der Betroffenen zu vermeiden und Informationen ausgewogen darzustellen.

---

130. Tatsächlich sind in den Umfragen oft auch die paternalistischen Interventionen so präsentiert worden, dass die positiven Effekte – gesündere Ernährung, mehr Bewegung, höhere Produktivität – deutlich herausgestellt wurden, mögliche Kosten aber nicht.

len. Nur sehr wenige der paternalistischen Mechanismen, die aktuell diskutiert werden, erfüllen all diese Kriterien. *Viertens* sind manipulative paternalistische Interventionen nicht nur auf der unmittelbaren Entscheidungsebene problematisch, sondern können darüber hinaus auch tiefergehende Auswirkungen auf die Veränderung individueller Präferenzen haben und auch auf diesem Wege die Autonomie der Individuen beeinträchtigen.

*Fünftens* ist die Behauptung zurückzuweisen, beim neuen Paternalismus handele es sich um einen reinen Mittel-Paternalismus, der die Individuen ungehindert ihre eigenen Ziele verfolgen läßt. Beispiele zeigen, wie die entsprechenden Instrumente genutzt werden, um einen echten Ziel-Paternalismus zu implementieren. *Sechstens* ist festzuhalten, dass an die Stelle von paternalistischen Mechanismen zahlreiche private Mechanismen zum Umgang mit Entscheidungsschwächen treten könnten, die sowohl Freiwilligkeit als auch Passgenauigkeit bei heterogenen Interessen sicherstellen.

*Siebtens* ist schliesslich festzuhalten, dass die Bedeutung von Umfragedaten, in denen sich teils eine Mehrheit der Befragten für paternalistische Mechanismen ausspricht, nicht überschätzt werden darf. In den wenigen experimentellen Studien, die es zum Thema bisher gibt, werden für die Betroffenen die tatsächlichen Kosten paternalistischer Mechanismen deutlich transparenter als in Umfragen. Folglich geht die Tendenz bisher auch dahin, dass diese in experimentellen Studien skeptischer eingeschätzt werden als in Umfrageanalysen.

# Literaturverzeichnis

- Acocella, N. (1998). *The Foundations of Economic Policy. Values and Techniques*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Akerlof, G.A. & W.T. Dickens (1982). The Economic Consequences of Dissonance. *American Economic Review* 72: 307-319.
- Arad, A. & A. Rubinstein (2015). *The People's Perspective on Libertarian-Paternalistic Policies*. Diskussionspapier, Tel Aviv University.
- Ariely, D. & M.I. Norton (2008). How Actions Create – Not Just Reveal – Preferences. *Trends in Cognitive Sciences* 12: 13-16.
- Arkes, H.R., G. Gigerenzer & R. Hertwig (2016). How Bad Is Incoherence? *Cognition* 3: 20-39.
- Barton, A. & T. Grüne-Yanoff (2015). From Libertarian Paternalism to Nudging – and Beyond. *Review of Philosophy and Psychology* 6: 341-359.
- Berg, N. & G. Gigerenzer (2010). As-If Behavioral Economics: Neoclassical Economics in Disguise? *History of Economic Ideas* 18: 133-165.
- Berlin, I. (1969). Two Concepts of Liberty, in: Ders., *Four Essays on Liberty*, Oxford University Press, Oxford.
- Block, W.E. & W. Barnett II (2012). Transitivity and the Money Pump. *Quarterly Journal of Austrian Economics* 15: 237-251.
- Bünger, B. & A. Prinz (2010). Staatliche Glücksförderung? Karl Popper, Richard Layard und das Rauchen. *Ordo. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 61: 169-190.
- Brennan, G. & L. Lomasky (1983). Institutional aspects of “merit goods” analysis. *Finanzarchiv* 41: 183-206.
- Buchanan, J.M. (1999). The foundations for normative individualism. In: Ders., *The Logical Foundations of Constitutional Liberty. Collected Works, Vol. 1*. The Liberty Fund, Indianapolis.
- Deci, E.L. & R.M. Ryan (2000). The “what” and “why” of goal pursuits: human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry* 11: 227-268.
- Deci, E.L. & R.M. Ryan (2012). Motivation, personality and development within embedded social contexts: An overview of self-determination theory. In: R.M. Ryan (ed.). *Oxford Handbook of Human Motivation*. Oxford University Press, Oxford.
- Conly, S. (2013). *Against Autonomy. Justifying Coercive Paternalism*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Cornell, N. (2015). A Third Theory of Paternalism. *Michigan Law Review* 113: 1295-1336.
- Demsetz, H. (1969). Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal of Law and Economics* 12: 1-22.
- Dworkin, G. (1988). *The Theory and Practice of Autonomy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Earl, P.E. & J. Potts (2004). The Market for Preferences. *Cambridge Journal of Economics* 28: 619-633.
- Felsen, G., N. Castelo & P.B. Reiner (2013). Decisional Enhancement and Autonomy: Public Attitudes Towards Overt and Covert Nudges. *Judgment and Decision Making* 8: 202-213.
- Frankfurt, H.G. (1971). Freedom of the Will and the Concept of a Person. *Journal of Philosophy* 68: 5-20.
- Frey, B.S. (2008). *Happiness: A Revolution in Economics*. MIT Press, Cambridge (Mass.).
- Gigerenzer, G. (2008). *Rationality for Mortals. How People Cope with Uncertainty*. Oxford University Press, Oxford.

- Gigerenzer, G. (2014). *Risk Savvy. How to Make Good Decisions*. Viking Press, New York.
- Gigerenzer, G. (2015). On the Supposed Evidence for Libertarian Paternalism. *Review of Philosophy and Psychology* 6: 361-383.
- Glaeser, E. (2006). Paternalism and Psychology. *University of Chicago Law Review* 73: 133-156.
- Grüne-Yanoff, T. (2012). Old Wine in New Casks: Libertarian Paternalism Still Violates Liberal Principles. *Social Choice and Welfare* 38: 635-645.
- Grüne-Yanoff, T. & R. Hertwig (2015). Nudges versus Boosts: How Coherent Are Policy and Theory? *Minds & Machines*, forthcoming.
- Guala, F. & L. Mittone (2015). A Political Justification of Nudging. *Review of Philosophy and Psychology* 6: 385-395.
- Guldborg Hansen, P. & Maaløe Jespersen, A. (2013). Nudge and the manipulation of choice. *European Journal of Risk Regulation* 3(1): 3-28.
- Hagman, W., D. Andersson, D. Västfjäll & G. Tinghög (2015). Public Views on Policies Involving Nudging. *Review of Philosophy and Psychology* 6: 439-453.
- Hausman, D.M. & M.S. McPherson (2006). *Economic Analysis, Moral Philosophy and Public Policy*, 2. Aufl., Cambridge: Cambridge University Press.
- Hausman, D.M. & B. Welch (2010). To Nudge or Not to Nudge. *Journal of Political Philosophy* 18: 123-136.
- Heukelom, F. (2014). *Behavioral Economics. A History*. Cambridge University Press.
- Johansson, P., L. Hall and N. Chater (2011). Preference Change through Choice. In: R. Dolan and T. Sharot (Hrsg.). *Neuroscience of Preference and Choice*. Elsevier Academic Press, Amsterdam.
- Jung, J.Y. & B.A. Mellers (2016). American Attitudes Towards Nudges. *Judgment and Decision Making* 11: 62-74.
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality. Psychology for Behavioral Economics. *American Economic Review* 93: 1449-1475.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Kahneman, D. & A. Tversky (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica* 47: 263-292.
- Kirchgässner, G. (2013). *Homo Oeconomicus. Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*. 4., ergänzte und aktualisierte Auflage, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Kirchgässner, G. (2013a). The Weak Rationality Principle in Economics. *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik* 149: 1-26.
- Kirchgässner, G. (2015). Soft Paternalism, Merit Goods and Normative Individualism. *European Journal of Law and Economics*, forthcoming.
- Kliemt, H. (1986). The Veil of Insignificance. *European Journal of Political Economy* 2: 333-344.
- Kragh Pedersen, S., Koch, A.K. & J. Nafziger (2014). Who wants paternalism? *Economics Bulletin* 66: S147-S166.
- Kühl, R. (2014). *Verbraucherleitbild und Positionsbestimmung zum „mündigen Verbraucher“*. Studie im Auftrag des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e.V., Berlin.
- Laibson, D. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics* 112: 443-478.
- Layard, R. (2007). Happiness and the Teaching of Values. *CentrePiece* 12: 18-23.
- Lecouteux, G. (2015). In Search of Lost Nudges. *Review of Philosophy and Psychology* 6: 397-408.

- Lepenes, R. & M. Malecka (2015). The Institutional Consequences of Nudging. Nudges, Politics, and the Law. *Review of Philosophy and Psychology* 6: 427-437.
- Lusk, J.L., Marette, S. & F.B. Norwood (2014). The paternalist meets his match. *Applied Economic Perspectives and Policy* 36: 61-108.
- Mills, C. (2015). The Heteronomy of Choice Architecture. *Review of Philosophy and Psychology* 6: 495-509.
- O'Donoghue, T. & M. Rabin (2006). Optimal Sin Taxes. *Journal of Public Economics* 90: 1825-1849.
- Oehler, A. (2013). Neue alte Verbraucherleitbilder: Basis für die Verbraucherbildung? *Journal für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit* 8: 234-240.
- Qizilbash, M. (2012). Informed Desire and the Ambitions of Libertarian Paternalism. *Social Choice and Welfare* 38: 647-658.
- Rebonato, R. (2012). *Taking Liberties. A Critical Examination of Libertarian Paternalism*. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Reisch, L.A. & Sunstein, C.R. (2013). Green by Default. *Kyklos* 66: 398-402.
- Reisch, L.A. & Sunstein, C.R. (2016). *Do Europeans Like Nudges?* Diskussionspapier, online verfügbar unter <http://ssrn.com/abstract=2739118> (zuletzt abgerufen am 12. März 2016).
- Ryan, R.M. and E.L. Deci (2006). Self-Regulation and the Problem of Human Autonomy: Does Psychology Need Choice, Self-Determination, and Will? *Journal of Personality* 74(6): 1557-1586.
- Sen, A.K. (1993). Capability and Well-Being, in: A.K. Sen & M. Nussbaum (Hrsg.), *The Quality of Life*, Clarendon Press, Oxford.
- Schnellenbach J. (2012). Nudges and norms. On the political economy of soft paternalism. *European Journal of Political Economy*. 28(2): 266-277.
- Schnellenbach, J. (2014). Neuer Paternalismus und individuelle Rationalität: eine ordnungsökonomische Perspektive. *List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik* 40: 239-257.
- Schnellenbach, J. (2015). Does Classical Liberalism Imply an Evolutionary Approach to Policy-Making? *Journal of Bioeconomics* 17: 53-70.
- Schnellenbach, J. (2016). A Constitutional Economics Perspective on Soft Paternalism. *Kyklos* 69: 135-156.
- Schnellenbach, J. & C. Schubert (2015). Behavioral Political Economy: A Survey. *European Journal of Political Economy* 40: 395-417.
- Schrader, U. et al. (2013). *Verbraucherpolitik für nachhaltigen Konsum – Verbraucherpolitische Perspektiven für eine nachhaltige Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft*. Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, Berlin.
- Schubert, C. (2015). Opportunity and preference learning. *Economics & Philosophy* 31: 275-295.
- Sher, S. & C.R.M. McKenzie (2006). Information Leakage from Logically Equivalent Frames. *Cognition* 101: 467-494.
- Sher, S. & C.R.M. McKenzie (2008). Framing Effects and Rationality, in: N. Chater & M. Oaksford (Hrsg.), *The Probabilistic Mind. Prospects for Bayesian Cognitive Science*. Oxford University Press, Oxford.
- Sher, S. & C.R.M. McKenzie (2014). Options as Information. Rational Reversals of Information and Preference. *Journal of Experimental Psychology* 143: 1127-1143.
- Strünck, Ch. et al., (2012). *Ist der „mündige Verbraucher“ ein Mythos? Auf dem Weg zu einer realistischen Verbraucherpolitik*. Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats Verbraucher- und Ernährungspolitik beim BMELV, Berlin.
- Sugden, R. (2004). The Opportunity Criterion: Consumer Sovereignty Without the Assumption of Coherent Preferences. *American Economic Review* 94: 1014-1033.

- Sugden, R. (2008). Why incoherent preferences do not justify paternalism. *Constitutional Political Economy* 19: 226-248.
- Sugden, R. (2010). Opportunity as mutual advantage. *Economics & Philosophy* 26: 47-68.
- Sunstein, C.R. (2013). Behavioral economics and paternalism. *Yale Law Journal* 122: 1826-1899.
- Sunstein, C.R. (2014). *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*. Yale University Press, New Haven.
- Sunstein, C.R. (2014a). Nudges vs. Shoves. *Harvard Law Review* 127: 210-217.
- Sunstein, C.R. (2015). *Nudging and Choice Architecture: Ethical Considerations*. Harvard Law School Discussion Paper 809, Cambridge (Mass.).
- Sunstein, C.R. (2016). Fifty Shades of Manipulation. *Journal of Marketing Behavior* 1: 213-244.
- Sunstein, C.R. (2016a). Do People Like Nudges? *Administrative Law Review*, im Erscheinen.
- Sunstein, C.R. and R.H. Thaler (2003). Libertarian paternalism is not an oxymoron. *University of Chicago Law Review*. 70: 1159-1202.
- Thaler, R.H. & S. Benartzi (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of Political Economy* 112: S164-S187.
- Thaler, R.H. & H.M. Shefrin (1981). An economic theory of self-control. *Journal of Political Economy* 89: 392-406.
- Thaler, R.H. & C.R. Sunstein (2003). Libertarian Paternalism. *American Economic Review (P&P)* 93: 175-179.
- Thaler, R.H. & C.R. Sunstein (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*. Penguin, London.
- Tversky, A. & D. Kahneman (1973). Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. *Cognitive Psychology* 5: 207-232.
- Tversky, A. & D. Kahneman (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* 185: 1124-1131.
- Tversky, A. & D. Kahneman (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science* 211: 453-458.
- Vanberg, V.J. (2005). Market and state: The perspective of constitutional political economy. *Journal of Institutional Economics* 1: 23-49.
- Weizsäcker, C.C. von (2013). *Freedom, Wealth and Adaptive Preferences*. Arbeitspapier, Max-Planck-Institute for Research into Collective Goods, Bonn.
- Weizsäcker, C.C. von (2014). Die normative Ko-Evolution von Marktwirtschaft und Demokratie, in: *Ordo. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft* 65: 13-43.
- Weizsäcker, C.C. von (2014a). *Willensfreiheit und normative Ökonomie*. Manuskript zu einem am 27. Januar 2014 an der Universität Frankfurt gehaltenen Vortrag, Max-Planck-Institute for Research into Collective Goods, Bonn.
- Weizsäcker, C.C. von (2014b). Konsumentensouveränität und beeinflussbare Präferenzen. Ist Laissez-Faire bei Werbung das Richtige? *List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik* 40: 258-274.
- White, M.D. (2013). *The Manipulation of Choice. Ethics and Libertarian Paternalism*. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Whitman, D.G. & M.J. Rizzo (2015). The problematic welfare standards of behavioral paternalism. *Review of Psychology and Philosophy* 6: 409-425.
- Wilkinson, T.M. (2013). Nudging and manipulation. *Political Studies* 61: 341-355.