

# PSYCHOLOGIE HEUTE



**Jetzt Newsletter abonnieren**

und Dossier mit dem Thema „Zwischen 15 und 25“ gratis erhalten



GESELLSCHAFT

## Jetzt erst recht nicht!

Psychologie nach Zahlen: Fünf Gründe, warum wir trotz aller Anreize zweifelhaftes Verhalten nicht ändern, von Ernährung bis Sport.

VON JOCHEN PAULUS



08. OKT 2021

Menschen essen zu viel, bewegen sich zu wenig, verschmutzen die Umwelt und verhalten sich auch sonst nicht immer vorbildlich. Politik und Wissenschaft versuchen daher mehr oder weniger subtil, ihnen den rechten Weg zu weisen. Das klappt bisweilen gut, aber „fehlgeschlagene Interventionen sind erstaunlich häufig“, bilanziert Magda Osman von der Queen Mary University of London. Sie hat 65 gutgemeinte Versuche zusammengetragen, die gründlich schiefgegangen sind – und nicht selten das Gegenteil von dem bewirkten, was sie erreichen sollten. Die wichtigsten Gründe:

### 1. Geld zieht nicht

Wenn Menschen etwas tun sollen, setzt die Politik gerne eine Belohnung aus – von der Kaufprämie fürs Elektroauto bis zu Rentenpunkten fürs Pflegen des dementen Vaters. Um die Wirksamkeit solcher Anreize zu überprüfen, braucht es sorgfältige Experimente. Ein Team um Ruth Hunter verabreichte gut 400 Büromenschen aus zwei Regierungsgebäuden im nordirischen Belfast eine Chipkarte, mit der sie ihre sportlichen Aktivitäten registrieren lassen konnten. Dafür wurden im Fitnessstudio, in der Turnhalle und sogar an den Fußwegen im Grünen eigens Scanner aufgestellt.

Die Versuchs-, nicht aber die Kontrollgruppe erhielt für die gesammelten Sportpunkte später Belohnungen – vom Wellnessgutschein bis zum kostenlosen Sandwich. Der Versuch dauerte zwölf Wochen und brachte – nichts. Im Schnitt rafften sich die Staatsbediensteten gerade mal zu einer Viertelstunde Trimmen pro Woche auf. Wenn eine Belohnung wartete, bewegten sie sich auch nicht mehr. Andere Studien zeigten, dass selbst eine höhere Belohnung Menschen nicht unbedingt dazu bringt, beispielsweise mit dem Rauchen aufzuhören.

## **2. Autonomiewahrung alias Trotz**

Wer Wasser aus Einwegplastikflaschen trinkt, verursacht eine Menge Müll. Deshalb hat etwa die University of Vermont verboten, solche Flaschen auf ihrem Gelände zu verkaufen. Sie empfahl den Studentinnen und Studenten in Kampagnen, sich Trinkflaschen zum Auffüllen zuzulegen, und rüstete ihre Wasserspender entsprechend um. Elizabeth Berman verfolgte über drei Semester, was passierte. Resultat: Als die Wasserflaschen verboten wurden, wurden in den Campusläden trotzdem nicht weniger Einwegflaschen verkauft. Die Studierenden tranken nun mehr Softdrinks, in denen viel Zucker steckte. Unter dem Strich wurden sogar mehr Plastikflaschen abgesetzt.

Die Initiative schadete also sowohl der Gesundheit der Studierenden als auch der Umwelt. Vielleicht wollten sich die Studierenden einfach nichts vorschreiben lassen. So war es jedenfalls in einem Laborexperiment. Das Team um Nguyen Pham ließ gut 300 Wirtschaftsstudierende der Arizona State University unter einem Vorwand einen von drei Sätzen aufschreiben: „Nachtisch ist immer gut.“ „Nachtisch ist immer schlecht.“ „Nachtisch schmeckt immer gut, aber ist ungesund.“

Dann wurde erfasst, wie viel Widerspruchsgeist (Reaktanz) sie verspürten. Resultat: Diejenigen, die gerade auf ihre Figur achteten, reagierten rebellisch, wenn sie aufschreiben mussten, dass Nachtisch schlecht sei. Offenbar aus Trotz entschieden sie sich sogar für mehr ungesunde Snacks.

### **3. Lizenz für Ungesundes**

Natürlich wollen wir richtig leben, aber zu anstrengend soll es auch nicht sein. Deshalb sind uns viele Ausreden recht, wenn sie helfen, Mühen zu vermeiden. Besonders schön demonstrierte das eine Gruppe um Wen-Bin Chiou von der National Sun Yat-sen University in Taiwan. Er gab Freiwilligen angebliche Vitaminpillen. Allein das reichte ihnen, um sich weitere Mühen für ihre Gesundheit zu sparen.

Sie bewegten sich weniger als die Kontrollgruppe und wählten eher den Buffetgutschein als das Biomahl. Dank der Pillen hielten sie sich für ziemlich unverwundbar und stimmten eher Aussagen wie „Nichts kann mir schaden“ zu. Wissenschaftlich heißt dieses Phänomen Lizensierungseffekt: Jetzt habe ich ja schon etwas Richtiges getan und muss mir keine Mühe mehr geben. Es gibt dafür kuriose Beispiele. So gönnten sich Versuchspersonen sogar eher einen Luxuskauf, wenn sie sich nur *vorge stellt* hatten, für eine gute Sache zu spenden.

### **4. Moralische Nonchalance**

Steuerpflichtige tun sich oft schwer, die Formulare des Finanzamts wahrheitsgetreu auszufüllen, denn vollständige und richtige Angaben führen schließlich oft zu hohen Nachforderungen. Barak Ariel von der University of Cambridge unternahm mit Unterstützung des Finanzamts einen Großversuch, die Verantwortlichen von 4400 israelischen Unternehmen auf den Pfad der Steuerehrlichkeit zu geleiten. Dabei kamen vermeintlich bewährte Strategien zum Einsatz:

Ein Drittel erhielt einen von dem Chef der Finanzbehörde unterzeichneten Brief, der es mit der klassischen Strategie der Abschreckung versuchte. Er malte die drohenden Strafen aus, von Geldbußen bis zu Strafprozessen. Auch neue Methoden der Steuerfahndung wurden erwähnt.

Beim zweiten Drittel versuchte es der Fiskus dagegen mit einem „moralischen Überzeugungsbrief“. Er erläuterte, für welche öffentlichen Dienstleistungen das Geld gebraucht werde und dass es alle treffe, wenn es fehle.

Das dritte Drittel erhielt gar keinen Brief. Es zeigte sich: Keiner der Briefe sorgte für mehr Steuerehrlichkeit. Im Gegenteil: Der Brief zum Allgemeinwohl sorgte dafür, dass die Firmen (nicht aber die kleinen Geschäftsleute) mehr Abzüge geltend machten. Das kostete den Staat 88 Millionen Dollar – 120000 Dollar pro verschicktem Moralappell. Die Angeschriebenen nahmen die Briefe wohl als Zeichen dafür, dass das Finanzamt seine Forderungen nicht werde durchsetzen können und das der Grund für die Anschreiben sei.

## **5. Wenn Spendenbitten nerven**

Die Hilfsorganisation, der Sie gelegentlich etwas gespendet haben, schickt schon wieder eine Bettelmail. Was tun? – In einer Studie von Mette Trier Damgaard von der Universität Aarhus erhielten 17000

Auserwählte eine solche Mail. Immerhin gut jede zweihundertste Person spendete, zwei Drittel mehr als in der Vergleichsgruppe.

Doch 3,7 Prozent verbateten sich weitere Mails und waren damit womöglich für immer als Spendende verloren. Die Ökonomin kam zu dem Schluss: Die Mails kosteten die Organisation auf Dauer mehr, als sie einbrachten. Ein Rat: Erinnerungen nur dann schicken, wenn die Adressaten laut den gespeicherten Daten am ehesten spenden – also etwa zu Weihnachten.

## Literatur

Magda Osman u.a.: Learning from behavioural changes that fail.  
Trends in Cognitive Sciences, 24/12, 2020, 969–980

---

---

---

# DIE REDAKTION EMPFIEHLT

---

BEZIEHUNG

## Und wenn ich ihn nun doch nicht liebe?

Zweifel an der eigenen Beziehung sind eine große Belastung – für den Partner und insbesondere den Betroffenen.

GESELLSCHAFT

## Das Spiel mit der Psychose

Immer mehr Computerspiele setzen sich differenziert mit psychischen Störungen auseinander. Was bedeutet das für die öffentliche Wahrnehmung?

BEZIEHUNG

## **Sich wieder nah sein**

Viele Partner entfernen sich im Laufe ihrer Beziehung voneinander. Die emotionsfokussierte Paartherapie zeigt, wie sie wieder zueinander finden.

# MEISTGELESEN

## **1** LEBEN

### **Habe ich Borderline?**

Elinor Greenberg beschreibt die narzisstische und die Borderline-Persönlichkeitsanpassung als Reaktion auf unerfüllte kindliche Grundbedürfnisse.

## **2** GESELLSCHAFT

### **Passiv-aggressiv?**

Psychologie nach Zahlen: Fünf Erkenntnisse über passiv-aggressives Verhalten – und wie man ihm begegnen kann.

## **3** LEBEN

### **Ruhe im Kopf**

Sorgenschleifen können sich verselbstständigen und großen Einfluss auf unser Leben haben.