

Nudging

... bedeutet Entscheidungen
zu verbessern
... **inspiriert** und **bring**
Loyalität

Wozu wird eine Kontrollgruppe benötigt und ist dies ethisch?

Da wir uns in einer frühen Phase befinden, brauchen wir einen Wirksamkeitsnachweis, welches wir nur mit einer Kontrollgruppe tun können. Wir denken, dass es nur ethisch ist Maßstäbe zu setzen, wenn die Wirksamkeit bewiesen wurde.

Wie identifiziert ihr Nudges? Habt ihr Beispiele?

Ja, wir haben Beispiele. Wie arbeiten an dem Thema seit 2018 und haben unsere Datenbank sichtlich ausgearbeitet. Um einen ersten Überblick über die Nudges zu bekommen, finden Sie hier ein Konferenzpapier, welches von uns entwickelt und im Jahr 2018 auf der UIIn Konferenz in London vorgestellt wurde. Der Beitrag wurde auf ResearchGate veröffentlicht und weist einen überdurchschnittlichen Lesezugriff von über 400 auf. <http://bit.ly/s2bnudge>

Wie effektiv ist Nudging?

Es wurde eine erste empirische Studie mit über 300 Probanden durchgeführt, die den eindeutigen Schluss zulässt, dass Nudging das Engagement von Wissenschaftlern deutlich positiv beeinflussen kann. Nudges erhöhen die Teilnehmerbereitschaft im Vergleich zu einer Kontrollgruppe in einem sozialen Innovationsprojekt um 16%. Im Gegensatz dazu erhöhen die untersuchten konventionellen Anreize/Belohnungen die Teilnehmerbereitschaft nur um 9%.

Können wir Nudges nur verwenden, um zu motivieren oder auch um zu binden?

Nudges können im Grunde zu jederzeit verwendet werden: Um Menschen dazu zu bringen Ihrer Initiative beizutreten, um Menschen dazu zu bringen aktiv zu bleiben und um Menschen am Ende zu belohnen, es wieder zu tun.