

Studienservice

Welche Nudging-Methoden wirken am besten um eine gesunde Ernährungsweise zu fördern?

Weltweit sind Regierungen und Gesundheitsorganisationen bestrebt die Adipositasrate, die sich in den letzten 4 Jahrzehnten verdreifacht hat, in ihren Ländern zu verringern. Trotz breit angelegter Public Health Strategien wie zum Beispiel der Kampagne "Fünf am Tag", bei der die Bevölkerung ermutigt werden soll fünf Mal am Tag Obst und Gemüse zu essen, treffen viele Konsument*innen nach wie vor wenig gesundheitsförderliche Ernährungsentscheidungen. Ein wichtiges Forschungsthema ist daher, warum Menschen immer wieder schlechte Entscheidungen in Bezug auf die Ernährung treffen und wie sie dazu gebracht werden können bessere Entscheidungen zu treffen. Ein Ansatz aus der Verhaltenspsychologie, der sich dazu eignen könnte, ist das „Nudging“. Nudging bedeutet übersetzt „anstupsen“ und stellt eine „sanfte“ Methode dar das menschliche Verhalten in eine bestimmte, vorhersehbare, positive Richtung zu lenken. Dabei wird weder auf Verbote, Gebote noch auf Bevormundung zurückgegriffen. Die Entscheidungsfreiheit wird nicht eingeschränkt und auf finanzielle Anreize wird verzichtet. Vielmehr setzt Nudging direkt am Prozess der Informationsverarbeitung und Entscheidungsfindung an.

Die in der Fachzeitschrift *Marketing Science* veröffentlichte Metaanalyse analysierte 299 Ergebnisse aus 96 Feldexperimenten. Die Wirksamkeit der einzelnen Nudge-Varianten wurde anhand einer standardisierten Durchschnittsdifferenz, des sogenannte „Effektwerts“ gemessen, die einen Vergleich zwischen verschiedenen Maßeinheiten und Lebensmitteln ermöglichte. Die Forscher multiplizierten die Durchschnittsdifferenz mit 537 kcal (die Standardabweichung der täglichen Energieaufnahme eines Erwachsenen), um das tägliche Energieäquivalent zu berechnen. Bei Einbeziehung aller Nudging-Experimente zur gesunden Ernährung ergab sich ein Effektwert von 0,23. Dies entspricht einer täglichen Reduzierung von 123 kcal durch alle Nudges.

Die Nudges wurden in drei Hauptkategorien aufgeteilt: kognitiv, affektiv und verhaltensorientiert und diese wiederum in mehrere Teilbereiche gegliedert.

- Kognitive Nudges liefern rein wissensbezogene Informationen wie zB Nährwerttabellen und trauen der Verbraucher*in zu darauf basierend bessere Entscheidungen zu treffen.
- Affektive Nudges umfassen Interventionen, die die Emotionen der Verbraucher beeinflussen, indem sie gesundes Essen spannender klingen lassen oder durch direkte Interaktionen mit dem Bedienungspersonal.
- Verhaltensorientierte Nudges zielen darauf ab, das Verhalten direkt zu beeinflussen, ohne das Wissen oder die Emotionen der Menschen zu verändern, zB durch die Portionsgröße oder eine praktischere Verpackung.

Die geringste Auswirkung auf eine Kalorienzufuhr mit einem Effektwert von 0,12 (-64 kcal/T) zeigte die Kategorie der kognitiven Nudges. Diese Kategorie bestand aus drei Teilbereichen, wobei die *beschreibende Nährwertkennzeichnung* (zB Nährwerttabellen) die Zahl der täglich konsumierten Kalorien um nur 54 kcal verringerte. Die *Verbesserung der Sichtbarkeit* (zB Platzierung gesunder Optionen in der Mitte eines Regals oder auf der ersten Seite der Speisekarte) reduzierte die Kalorienaufnahme schon um 70 kcal pro Tag. Die *bewertende Nährwertkennzeichnung* (zB das Logo "Gesundes Herz", Ampelfarben) bewirkte einen Effekt von 91 kcal weniger pro Tag.

Am zweitstärksten war die Kategorie der affektiven Nudges mit einem Effektwert von 0,24 (-129 kcal/T). Der erste Teilbereich, *Aufforderungen zu gesunder Ernährung* (zB durch ein Schild, das zu einer "frischen Wahl" ermutigt oder durch verbale Ermunterung des Personals), führte zu einer Reduzierung von 129 kcal pro Tag. Der zweite Teilbereich, *Genussappelle* (zB attraktive Wörter, Displays, Fotos oder Behälter), konnte die tägliche Kalorienzufuhr um 172 kcal reduzieren.

Am wirksamsten waren verhaltensorientierte Nudges mit einem Effektwert von 0,39 (-209 kcal/T). Innerhalb dieser Kategorie erleichtern *praktische Verbesserungen* die Auswahl und den Verzehr gesünderer Optionen (zB vorgeschnittene gesunde Lebensmittel, gesunde Lebensmittel im vorderen Bereich einer Kantine). Durch praktische Verbesserungen konnten 199 kcal pro Tag eingespart werden. Die größte Verringerung der täglichen Kalorienmenge wurde durch die *Verbesserung bei der Größe* (zB größere/kleinere Portionen oder Teller/Schüsseln) erzielt. Diese Maßnahmen konnten den täglichen Kalorienverbrauch um 317 kcal senken

Die Studie ergab auch, dass Nudging Interventionen, die auf eine Verringerung einer ungesunden Ernährung abzielen, wirksamer sind als jene zur Steigerung/Verbesserung einer gesunden Ernährung oder zur Verringerung des Gesamtverzehrs. Das bedeutet: es ist zB leichter Menschen dazu zu bringen weniger Schokoladenkuchen zu essen, als sie dazu zu bringen, mehr Gemüse zu essen. Am schwierigsten ist es jedoch sie dazu zu bringen allgemein weniger zu essen.

Referenz

Romain Cadario, Pierre Chandon. *Which Healthy Eating Nudges Work Best? A Meta-Analysis of Field Experiments.* *Marketing Science* 2020 39:3, 465-486