

NUDGING: ZUM RICHTIGEN HANDELN VERFÜHRT

Warum nehmen Menschen durch ihr Verhalten Sicherheits- und Gesundheitsrisiken in Kauf, obwohl sie es eigentlich besser wissen müssten?

Wir analysieren...

Trotz gut verständlicher Unterweisung und wider besseren Wissens greift jemand in die laufende Maschine, nutzt eine unsichere Leiter oder legt den Gehörschutz nicht an. Warum? Menschen sind ungemein vielseitig, lernfähig und flexibel, funktionieren aber anders als ein Computer. Das führt zum Beispiel dazu, dass wir unser persönliches Risiko systematisch unterschätzen. Dinge einfach „wie immer“ machen, bequem sein und Wichtiges vor uns herschieben, wenn wir nicht direkt einen Nutzen erleben.

Gibt es Möglichkeiten, wie wir diese Mechanismen überlisten können?

Wir nutzen sie einfach für die gute Sache! Damit wir uns klug – hier: für Sicherheit und Gesundheit – entscheiden, kann man Entscheidungssituationen so gestalten, dass die „Psycho-Logik“ voll zum Tragen kommen kann. Das ist der Kern von Nudging (Bedeutung: anregen, anstoßen). Ohne erhobenen Zeigefinger, Strafen oder Verbote soll das Verhalten von Menschen zu ihren Gunsten beeinflusst werden.

Beispiele:

- Aushänge an Aufzugtüren spielerisch hinterfragen, ob die Treppe nicht der gesündere Weg ist.
- Aufkleber mittig im Urinal der Herrentoilette platziert, erhöhen die Trefferquote und sparen Reinigungskosten.

Sinnhaftigkeit von Nudging

Gedacht ist Nudging für Situationen, in denen ohne unmittelbare Gefahr für Leib und Leben verschiedene Möglichkeiten bestehen: Salatbeilage oder Pommes? Aufzug oder Treppensteigen? Fahrrad oder Auto? Aber auch das Einhalten verbindlicher (Arbeitsschutz-)Vorschriften kann man mithilfe von Nudging verbessern. Eine Studie der BAuA aus dem Jahr 2019 zeigt 40 Prozent weniger Regelverstöße bei der Gruppe mit Nudging als bei der Kontrollgruppe, die ohne Nudges arbeitete. Es ist wichtig, beim Entwickeln der Nudges die Führungskräfte und Mitarbeiter einzubinden. So vermeidet man den Vorwurf der Manipulation! Mitunter kann schon die Analyse der Entscheidungssituation im Vorfeld dazu führen, Arbeitsabläufe anders zu gestalten.

HIER DIE WICHTIGSTEN NUDGING- ELEMENTE IM ÜBERBLICK

Menschen orientieren sich an Vorbildern - Bringen Sie Menschen mit besonderem Ansehen oder Wissen (z.B. Meinungsführer im Team, Führungskräfte, Prominente) in Zusammenhang mit dem erwünschten Verhalten und nutzen Sie diese als Botschafter. Immer an das Sozialverhalten appellieren.

Menschen streben nach Gewinn und meiden Verlust - Belohnungen sollten also unmittelbar spürbar sein (z.B. Smiley bei richtiger Geschwindigkeit, Anerkennung beim Tragen der Schutzkleidung).

Menschen orientieren sich an dem, was üblich ist - Formulieren Sie Normen regelmäßig und betonen Sie, was bereits gut läuft (85 Prozent der Beschäftigten nutzen den Gehörschutz). Häufiges Betonen der Mängel wirkt demotivierend! Themen aus dem Alltag sind gut.

Menschen sind bequem - Wählen sie eine kluge „Voreinstellung“, denn erwünschtes Verhalten soll müheloser sein als unerwünschtes. Melden Sie zum Beispiel alle Führungskräfte für eine wichtige Veranstaltung an. Wer nicht teilnehmen möchte, muss sich aktiv abmelden.

Menschen selektieren in der Wahrnehmung - Anregungen sollten besonders auffällig und attraktiv sein (z.B. gut sichtbar platzierte notwendige Schutzkleidung). Zum Informieren nutzen Sie einfache, gut lesbare Slogans.

Menschen handeln emotional, suchen positive Gefühle und vermeiden negative wie Ekel, Angst oder Trauer - Verknüpfen Sie – mit Augenmaß – erwünschtes Verhalten mit positiven Emotionen. Menschen wollen

sich als wertvolles Mitglied der Gemeinschaft fühlen. Platzieren Sie beispielsweise einen Buzzer auf der Treppe, der bei jedem Drücken eine Geldspende für den guten Zweck veranlasst, um das Treppensteigen zu fördern. Kein Zwang oder Verbot. Wofür ist Nudging geeignet: Die **Einführung neuer Produkte und Arbeitsweisen** eignet sich besonders für Nudging, da hier für Verbraucher und Vermarkter Benutzerfreundlichkeit und Kosten eine wichtige Rolle spielen.

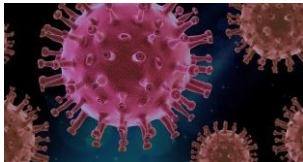
Auf Grund von Gefährdungsbeurteilungen, die wir in der Corona-Pandemie durchgeführt haben, wurde festgestellt, dass die Isolation am Arbeitsplatz Home-Office eine wichtige psychologische Rolle spielt und als negativ wahrgenommen wird. Nachfolgend ein aktuelles Beispiel, wie Nudging sich positiv auf das Arbeitsklima in Zeiten von Home-Office auswirken kann. Wir haben uns Gedanken gemacht, wie man seinen Kollegen auch im Home-Office nahesein kann. Unsere Idee für Sie:

Ein Poster für zu Hause:

Mit Abstand  die besten Kollegen!



Ruf doch mal an!



Corona-Pandemie News

Pandemieplan / Gefährdungsbeurteilung

Auf Grund der aktuell Situation sind staatliche Behörden angehalten vermehrt zu überprüfen, ob die Hygienevorschriften in den Betrieben eingehalten werden. Um Ihnen bei der Vorbereitung auf eine Pandemie zu helfen und aus aktuellem Anlass, haben wir Ihnen nützliche Informationen rund um die Erstellung eines Pandemieplanes zusammengestellt. Das Thema Hygiene haben wir unter anderem mit in unsere Gefährdungsbeurteilung aufgenommen.

Brauchen Sie weitere Informationen? Schauen Sie [hier](#) oder rufen Sie uns an unter 05931 84 84 0.

NP Nüsse Arbeitssicherheit GmbH, Dieselstr. 23, 49716 Meppen
05931/8484-0
info@np-arbeitssicherheit.de