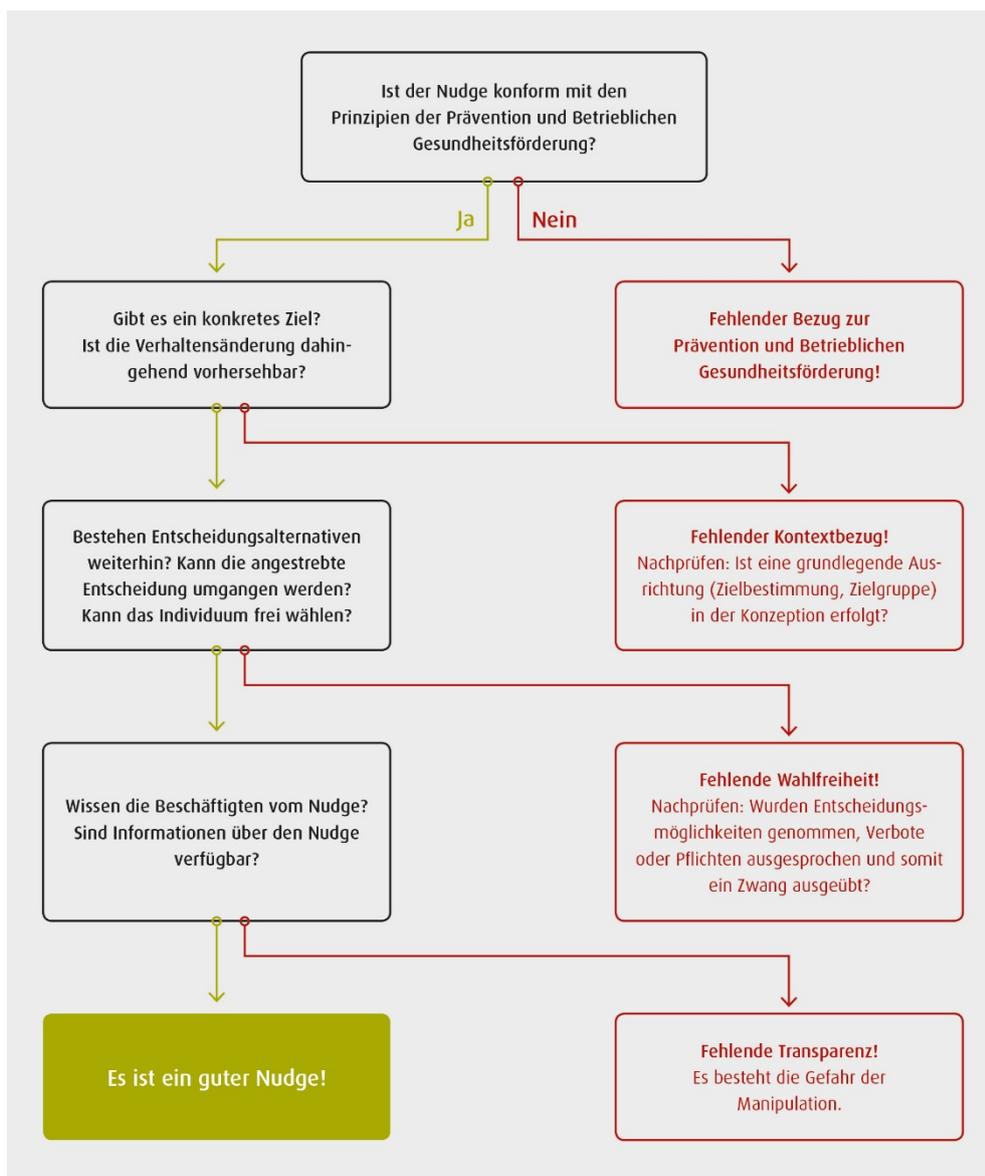


Anlagen zur Pressemitteilung

„Nudging“ am Arbeitsplatz: iga.Report zeigt, wie gesunde Entscheidungen in Unternehmen gefördert werden können

Abbildung: Entscheidungsbaum „Ist es ein guter Nudge (im Rahmen von betrieblicher Gesundheitsförderung und Prävention)?“



Checkliste: Analyse des aktuellen Entscheidungsprozesses (übersetzt und adaptiert nach Ly et al., 2013)

Zielgruppe

- Profitiert die Person direkt von einer guten Entscheidung oder erst später?
- Trifft die Person die Entscheidung normalerweise in einer besonderen Gefühlslage?
- Braucht die Person Willenskraft oder Selbstkontrolle, um die „gesunde“ Entscheidung zu treffen
(z. B. wie beim Rauchen, bei gesunder Ernährung, Bewegung und Sport)?

Umweltfaktoren und Informationsquellen

- Wird die Entscheidung alleine oder im sozialen Umfeld getroffen?
- Sind Bezugsgruppen (Peers) eine wichtige Informationsquelle?
- Muss die Teilnahme an etwas aktiv veranlasst werden?
- Welches Wissen oder welche Erfahrung braucht die Person, um die Entscheidung zu treffen?
- Wie wird die Information kommuniziert (visuell, mündlich, in Textform)?
- In welcher Reihenfolge werden Informationen präsentiert? Welche Information erhält man als
Erstes und welche Information als Letztes?

Handlungsoptionen und Eigenschaften der Entscheidung

- Ist die Entscheidung für die Person wichtig oder erhält sie eher wenig Aufmerksamkeit?
- Welche Momente oder Ereignisse veranlassen die Person, eine Entscheidung in diesem
Bereich zu treffen?
- Ist es eine aktive oder eine automatische, passive Entscheidung?
- Wie viele Optionen hat die Person zur Verfügung? Welche Option wäre die Standardoption,
wenn die Person sich dazu entscheidet, „nichts“ zu tun?
- Welche Anreize gibt es? Welche sind relevant, welche nicht?
- Welche Kosten oder Nachteile sind mit der Entscheidung verbunden
(finanziell, sozial, psychologisch)?