

Beeinflussen Anreize Bildungsentscheidungen?

Mette Trier Damgaard [Aarhus University – mdamgaard@econ.au.dk]

Helena Skyt Nielsen [Aarhus University – hnielsen@econ.au.dk]

Bildungsentscheidungen umfassen unmittelbare Kosten sowie mögliche zukünftige Erträge. Forschungsergebnisse suggerieren, dass Verhaltensbarrieren wie mangelnde Selbstkontrolle, Aufmerksamkeitsdefizite und soziale Normen einen Einfluss auf Entscheidungen haben. Folglich stellt sich die Frage, ob kostengünstige Anreize die Bildungsentscheidungen der Bürger verbessern können. Auch wenn Interventionen, die auf kognitive Beeinträchtigungen oder Aufmerksamkeitsdefizite abzielen, wirksam zu sein scheinen, ist es noch zu früh, Empfehlungen zu geben, wie Anreize im Bildungssektor verwendet werden können.

[Übersetzt aus dem Englischen von Christoph Luther.]

Die aktuellen Ergebnisse der PISA-Studie zeigen anhaltend hohe Anteile von Schülern mit sehr schlechten Leistungen unter Jugendlichen in vielen europäischen Staaten. Infolgedessen ist das EU-Ziel von weniger als 15 Prozent leistungsschwachen Schülern je Domäne in weite Ferne gerückt. Ein anderer Aspekt der politischen Agenda ist die Notwendigkeit eines stärkeren Fokus auf nicht-kognitive (oder sozio-emotionale) Fähigkeiten im frühen Kindesalter über die gesamte Bildungslaufbahn hinweg.

Diese beiden Anliegen deuten auf die Notwendigkeit hin, herauszufinden, wie junge Menschen behutsam in die gewünschte Richtung höheren Kompetenzerwerbs bewegt werden könnten, oder wie ihnen vermittelt werden kann, Bildungsentscheidungen zu treffen.

DER EINFLUSS VON VERHALTENSBARRIEREN AUF BILDUNGSENTSCHEIDUNGEN

Sowohl die Wirtschaftsforschung als auch die Forschung auf dem Gebiet der Psychologie haben eine Anzahl von wichtigen Verhaltensbarrieren ausgemacht, die die Entscheidungsfindung eines Menschen beeinflussen. Diese Barrieren umfassen Probleme bei der Selbstkontrolle (z.B. die Unfähigkeit, Emotionen und Verhalten zu kontrollieren, wenn man mit Versuchungen und Reizen konfrontiert wird), Verlustaversion, soziale Präferenzen, verzerrte Überzeugungen, Unterlassungs-neigungen (z.B. die Tendenz, bei der Standard- oder Status-quo-Option zu bleiben) sowie kognitive Einschränkungen und Aufmerksamkeitsdefizite. Manche Studien suggerieren, dass diese Hemmnisse vor allem bei Bildungsentscheidungen von Bedeutung sind. Probleme bei der Selbstkontrolle sind zum Beispiel besonders bei Kindern und Jugendlichen ausgeprägt und können erklären, warum manche Schüler nicht ausreichend lernen oder die Schule abbrechen. Einige Verhaltensbarrieren (z.B. mangelnde Selbstkontrolle, kognitive Einschränkungen und Aufmerksamkeitsdefizite)

sind zudem mit einem niedrigen sozioökonomischen Status korreliert und könnten die Einflussnahme auf das Verhalten dieser Gruppe durch traditionelle politische Instrumente (z.B. Steuern, Subventionen und Verbote) erschweren, weil das Auftreten von Verhaltensbarrieren das Ansprechen auf solche Maßnahmen verändert.

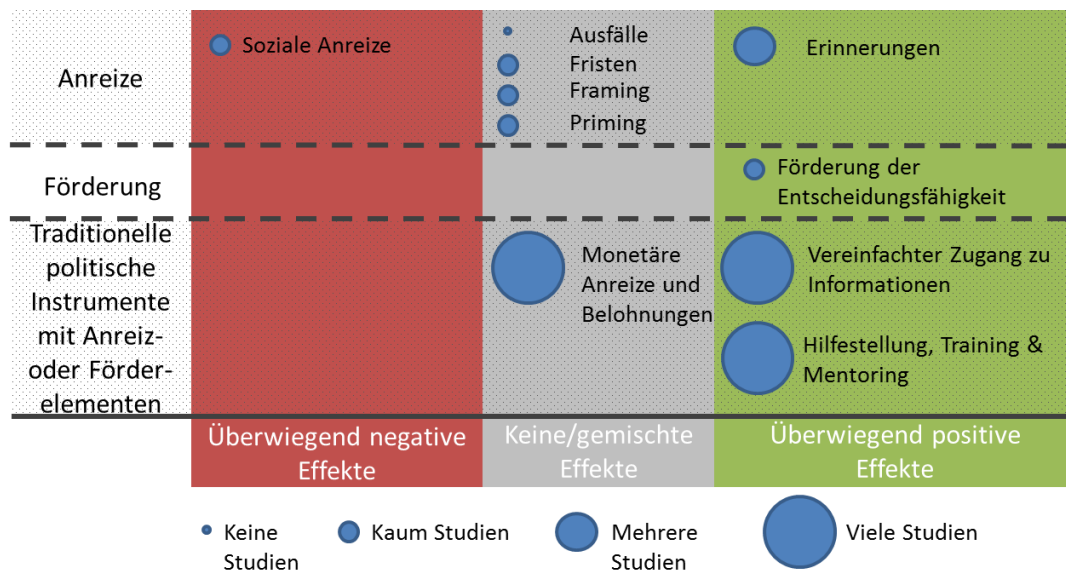
SIND ANREIZE SINNVOLL?

Anreize nehmen einen vorhersehbaren Einfluss auf das Verhalten von Menschen, ohne Handlungsoptionen zu verbieten oder ökonomische Anreize signifikant zu verändern. Beispiele umfassen die Anwendungen von Erinnerungen, unmittelbaren Fristen, das Abändern von Standards, die Neuaufbereitung von Informationen usw. (siehe Abbildung umseitig). Anreizstrategien erhalten aufgrund ihrer niedrigen Implementierungskosten und schneller Ergebnisse viel Aufmerksamkeit. Jedoch gibt es auch Einwände, dass Anreize Menschen zu Entscheidungen bewegen, die nicht in ihrem besten Interesse sind und langfristig keine positiven Auswirkungen nach sich ziehen. Als Alternative werben einige Forscher dafür, Maßnahmen zu fördern, die verzerrte Verhaltensmuster durch die Stärkung der Entscheidungsfähigkeit abschwächen.

WENIGE ANREIZE IM BILDUNGSSEKTOR

Nur wenige Feldexperimente in der Bildungsökonomik greifen auf klassische Anreize wie Ausfälle, Fristen, soziale Anreize, Priming, Erinnerungen oder Framing zurück. Von daher wäre es verfrüht, bereits jetzt eine allgemeine Einschätzung ihrer Wirksamkeit abzugeben. Für bestimmte Anreize, vor allem für soziale Anreize und Priming, scheint die Art der Anwendung allerdings von großer Bedeutung zu sein. Deren Folgen könnten sogar kontraproduktiv ausfallen.

Auswirkungen von Nudges und Verhaltensinterventionen im Bildungssektor



AUFMERKSAMKEITSBEZOGENE INTERVENTIONEN ERSCHEINEN VIELVERSPRECHEND

Anreize und Verhaltensinterventionen sind vielversprechend um positive Verhaltensänderungen auszulösen, wenngleich wenig wissenschaftliche Evidenz dazu vorliegt. Typischerweise gibt es positive Ergebnisse für die Anwendung von Interventionen, die Erinnerungen, vereinfachten Zugang zu Informationen, die Verbesserung der Entscheidungsfindung und Hilfestellung, Training und Mentoring beinhalten. Eine Gemeinsamkeit dieser Interventionen ist, dass sie auf Aufmerksamkeitsdefizite und kognitive Einschränkungen abzielen (teilweise in Verbindung mit anderen Verhaltensverzerrungen) und häufig das Potenzial haben, die Entscheidungsfähigkeit zu verbessern.

WER PROFITIERT?

Im Allgemeinen scheinen sich Interventionen am effektivsten auf das Verhalten derjenigen Individuen auszuwirken, die sich ohnehin schon an der Schwelle zum

gewünschten Verhalten befinden. Es gibt aber ebenfalls Hinweise dafür, dass viele der Maßnahmen am wirksamsten sind bei Schülern mit einem niedrigen sozioökonomischen Status, was möglicherweise auf den größeren Spielraum für Verbesserungen in dieser Gruppe zurückzuführen ist.

IMPLIKATIONEN FÜR DIE POLITIK?

Bisher gibt die Forschung wegen der folgenden Gründe keine eindeutige Empfehlung zu Schlussfolgerungen von Anreize im Bildungssektor der EU ab:

1. Mangelnde Erforschung der Wirksamkeit von Anreizen und demzufolge zu wenige stichhaltige Schlussfolgerungen über ihre Auswirkungen;
2. Mögliche Probleme bei der externen Validität in Bezug auf randomisierte kontrollierte Studien;
3. Geringe Evidenz im europäischen Kontext.

Folglich ist weitere hochwertige Forschung zu Anreizen und anderen Eingriffen in das Verhalten von Menschen in verschiedenen europäischen Ländern und Zusammenhängen nötig.

Weitere Details unter: Mette Trier Damgaard, Helena Skyt Nielsen, *The use of nudges and other behavioural approaches in education*. EENEE Analytischer Bericht Nr. 29, Februar 2017, http://www.eenee.de/dms/EENEE/Analytical_Reports/EENEE_AR29.pdf.