

Dezenter Schubser auf den richtigen Weg

Rezension: „Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt“

Im Bayerischen Zahnärzteblatt 1-2/2010 haben wir das Buch „Ware Gesundheit“ von Professor Paul U. Unschuld vorgestellt. Darin beschreibt der Autor den schwindenden Einfluss der Ärzte im Gesundheitswesen. Wie man innerhalb der enger werdenden Grenzen den verbliebenen Spielraum bestmöglich nutzt, zeigt ein anderes, neues Buch: „Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt“ von Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein.

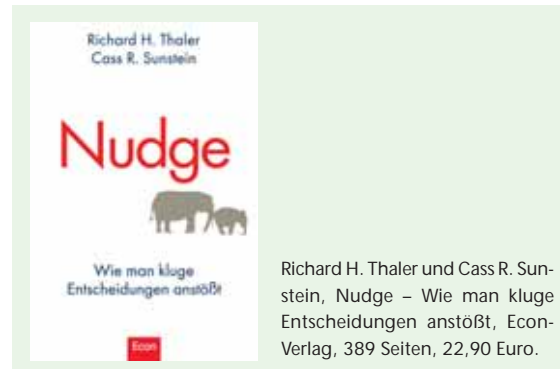
Die beiden US-Professoren (Thaler ist Professor für Verhaltensökonomie an der Universität von Chicago und Sunstein ist Jurist und hat einen Lehrstuhl an der Harvard Law School) haben ein Konzept erarbeitet, das auf dem englischen Begriff „Nudge“ beruht. Darunter verstehen die beiden Autoren einen kleinen unmerklichen Schubser, der einen anderen Menschen in die richtige Richtung lenkt. Dadurch, dass der Schubser vom „Geschubsten“ gar nicht wahrgenommen wird, ist er wirksamer als Gebote oder Verbote – eine Erkenntnis, die man auch als Zahnarzt bei Patientengesprächen oder bei der Mitarbeiterführung gut gebrauchen kann.

Beeinflussen ohne zu bevormunden

Grundgedanke des „Nudge“-Konzepts ist, dass der Mensch kein rational handelndes Wesen ist. Im Gegenteil: Er lässt sich leicht beeinflussen, verliert rasch die Übersicht und neigt zur Trägheit. Deshalb müsse er von außen dazu veranlasst werden, das Richtige zu tun. Und hier kommt der „Nudge“ ins Spiel. Es gehe, so die Autoren, darum, die Menschen zu klugen Entscheidungen zu ermuntern, ohne sie zu bevormunden. Wichtig sei dabei, den Entscheidungsprozess so einfach wie möglich zu gestalten, denn eine Vielzahl an Entscheidungsmöglichkeiten verunsichere die Menschen.

Arzt-Patienten-Beziehung im Wandel

Die Arzt-Patienten-Beziehung hat sich gewandelt. Bis Mitte des 20. Jahrhunderts lag der Medizin die Annahme zugrunde, dass der Arzt aufgrund seines Wissensvorsprungs am besten in



Richard H. Thaler und Cass R. Sunstein, Nudge – Wie man kluge Entscheidungen anstößt, Econ-Verlag, 389 Seiten, 22,90 Euro.

der Lage ist, medizinische Entscheidungen zu treffen. Die Arzt-Patient-Beziehung wird zwar immer asymmetrisch bleiben, dennoch entspricht die passive Rolle nicht mehr den Bedürfnissen vieler Patienten. Patienten wünschen Informationen und Beteiligung an Entscheidungen, die Berücksichtigung ihrer emotionalen Bedürfnisse und den Einbezug der Lebenssituation sowie Menschlichkeit, Kompetenz und Sorgfalt. Die zahnärztliche Selbstverwaltung erfüllt hier eine wichtige Doppelfunktion: Sie wahrt die beruflichen Belange der Zahnärzteschaft und gewährleistet die Qualität und Sicherheit der ärztlichen Berufsausübung. Die Standesvertretung muss deshalb ihre Mitglieder ständig auf dem schwierigen Pfad des Interessenausgleichs führen und damit zur Bewältigung entstehender Konflikte beitragen. Im Sinne einer kontinuierlichen Weiterentwicklung der Selbstverwaltung regen auch ungewöhnliche Vorschläge an.

Fazit

Das intellektuell anspruchsvolle, aber in bewusst unakademischem Ton verfasste und dank interessanter Beispiele unterhaltsame Buch von Thaler und Sunstein vermittelt ein praktisches Wissen, das auch dem Zahnarzt von Nutzen sein kann.

Dr. Martin Reißig
Tobias Horner