



Zwischen Hirn & Herz

Verhaltenspsychologie
und Naturschutzarbeit



Der Mensch als Verursacher & Lösung jedes Umweltproblems

Globale Umweltprobleme:

- Klimawandel, Artensterben, Bodendegradation, Plastik in der Umwelt ...
- Komplexe Probleme ausgelöst durch die Entscheidungen und das Handeln vieler

Herausforderung menschliches Verhalten & Verhaltensänderung:

- Individuelles & kollektives Verhalten und Naturverständnis wird von **sozialen, kulturellen und wirtschaftlichen Faktoren beeinflusst**.
- Diese sind für **jeden Menschen, für soziale Gemeinschaften und Nationen unterschiedlich**.

Die Rolle der Verhaltenswissenschaften

- Multidisziplinäre Ansätze zum Verständnis menschlichen Verhaltens
- Theorien & Tools, die Menschen dabei helfen, das Richtige zu tun.

SAVE NATURE PLEASE: Der Ansatz des WWF

Warum ein eigener Ansatz?

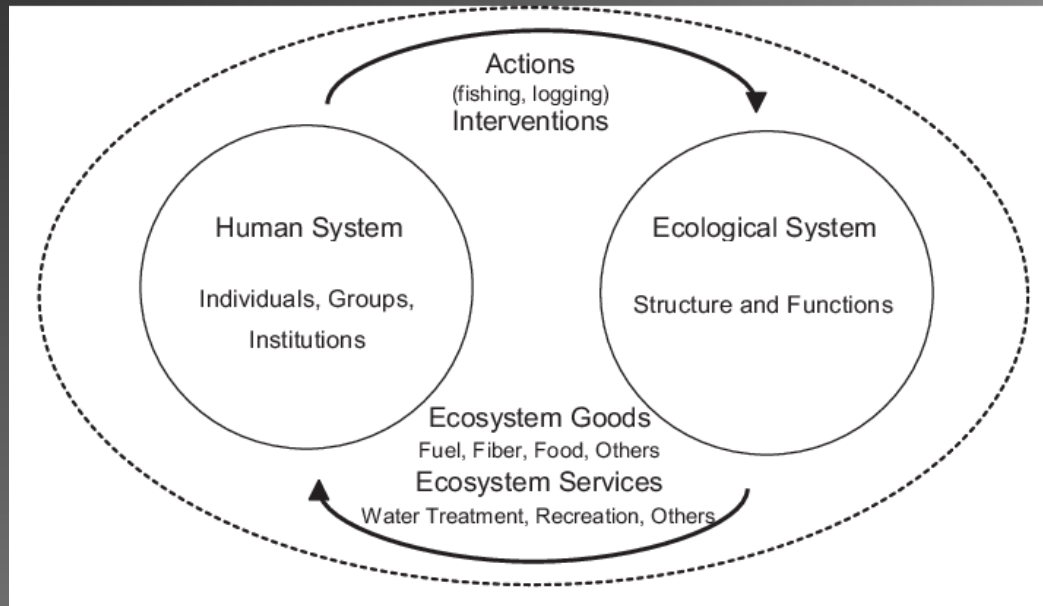
- Der WWF ist bereits in unterschiedlichen Projekten in Verhaltensbeeinflussung involviert.
- Aus wissenschaftlichen Erkenntnissen und diesen Erfahrungen wurde ein eigener Rahmen entwickelt.

Was ist anders?

- SNP basiert auf einer **systemischen, sozial-ökologischen Sichtweise**.
- Die **Rolle von Emotionen wird explizit gemacht**.
- SNP ist leicht verständlich und beliebig erweiterbar.



Ein systemischer Ansatz zur Änderung menschlichen Verhaltens



Was sind komplexe Systeme?

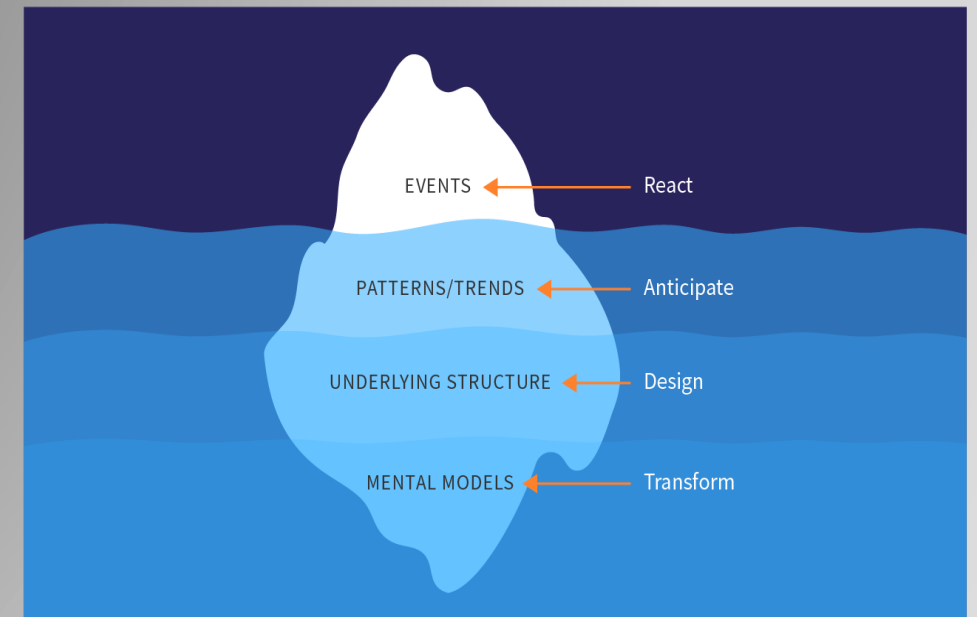
- **Komplexe Systeme** verhalten sich dynamisch, nicht linear, nicht in Ursache-Wirkungs-Ketten und oft unerwartet.
- Um Ansatzpunkte für Veränderungen zu finden, muss man die Struktur eines Systems, seine Funktion, und die Wechselwirkungen zwischen einzelnen Komponenten verstehen.

Ansatzpunkte:

- **“Points of Power”, “Levers”** (Meadows 1999) – kleine Veränderungen, große Wirkung.

Veränderungen in komplexen Systemen

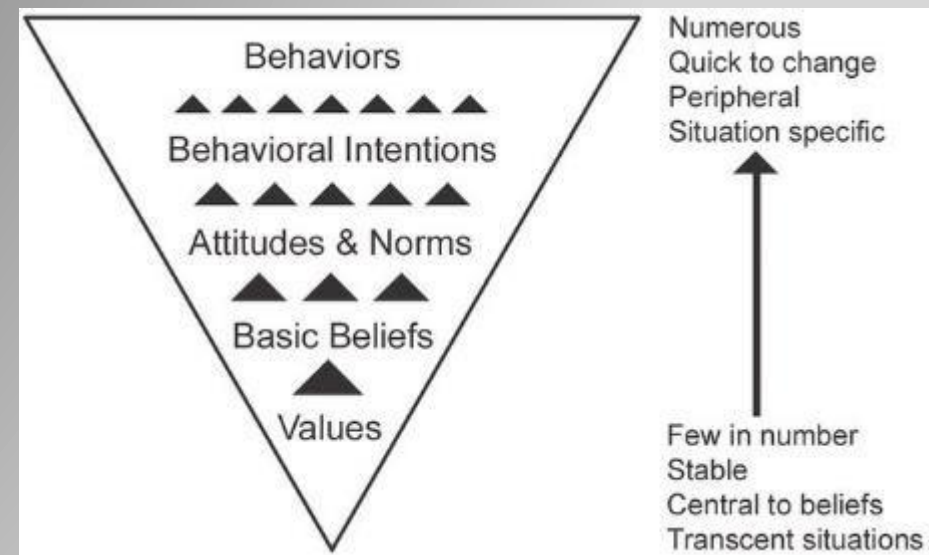
- **Das System sehen:** Akzeptanz von Komplexität
- **Eigene Grenzen:** Werte & Überzeugungen
- **Ko-Kreation:** Probleme & Lösungen gemeinsam definieren
- **Zeit & Umfang berücksichtigen!**
- **Einfachheit finden:** Strukturen suchen
- **Iteratives Experimentieren:** aus Erfahrungen lernen, Wege und Lösungen anpassen.
- **Strukturen anpassen:** Organisationen und Programme müssen veränderbar sein.
- **Evidenzbasiertes Handeln:** Monitoring & Evaluation



Was ist Verhalten?

Menschliches Verhalten umfasst beobachtbares und nicht beobachtbares Verhalten, das durch den Geisteszustand eines Individuums (einschließlich Werte, Überzeugungen, Einstellungen, Normen und Absichten) in einem bestimmten sozialen Umfeld (einschließlich sozialer Normen, kultureller Aspekte und formaler Regelungen wie Gesetze) und Umweltkontext beeinflusst wird.

- **Werte:** Prinzipien eines Menschen - was als wichtig, richtig und falsch erachtet wird.
- **Überzeugungen:** definieren eine Idee oder ein Prinzip/Glaubenssatz und sind von Werten geprägt.
- **Haltungen:** setzen sich aus Überzeugungen zusammen und zeigen die Vorliebe oder Abneigung für eine Person, eine Idee usw. an.
- **Normen** werden von Menschen mit ähnlichen Einstellungen gebildet (ungeschriebene gesellschaftliche Regeln).



Was beeinflusst Verhalten?

Normen & Identität

- Individuelle/ soziale Normen verbieten oder begünstigen Verhaltensweisen.
- Soziale Normen sind wichtig für Gruppen und vermitteln ein Gefühl der Identität.

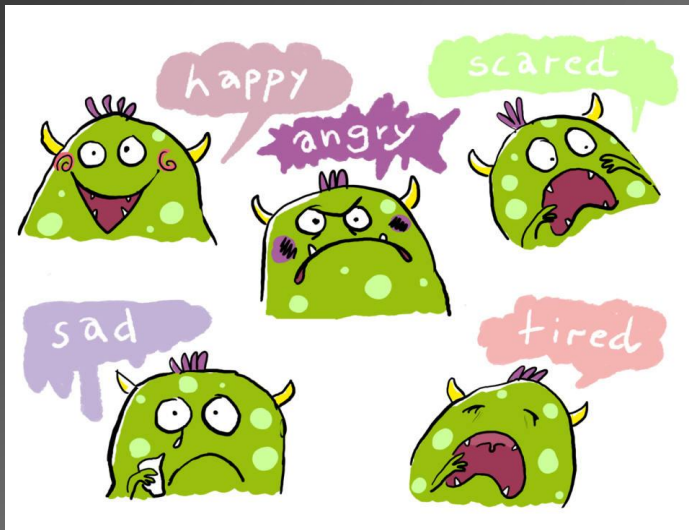
Kontrolle

- Die Fähigkeit und Macht zu Handeln - Mensch als "Akteur".

Gewohnheiten & Routine

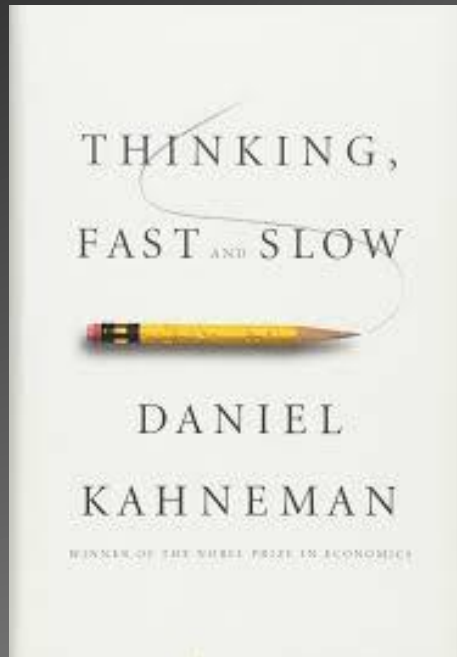
- Instinktive/ automatische Reaktion, die kognitive Anstrengungen erspart.
- Regelmäßige Routinen sind schwer zu verändern.
- Etablierung neuer Routinen erfordert den richtigen Zeitpunkt und Wiederholungen.

Die zentrale Rolle von Emotionen



- Emotionen sind die Voraussetzungen für Engagement, Motivation, und Handeln,
- Spielen Schlüsselrolle in menschlichen Gemeinschaften, ermöglichen oder verhindern bestimmte Arten menschlichen Denkens und Handelns in Bezug auf Natur,
- emotionale Affinität zur Natur ein wichtiger Motivationsfaktor für Naturschutzengagement,
- Biophilie-Hypothese (Wilson 1984). Interaktion mit der Natur wichtig für menschliches Wohlbefinden.

Wie treffen wir Entscheidungen?



System 1 (schnelles System)

- Arbeitet automatisch, ohne/ mit wenig Anstrengung
- Nutzt Vorurteile/ Verzerrungen
- Kreiert durch Emotionen, Eindrücke etc. Vorschläge für System 2

System 2 (langsames System)

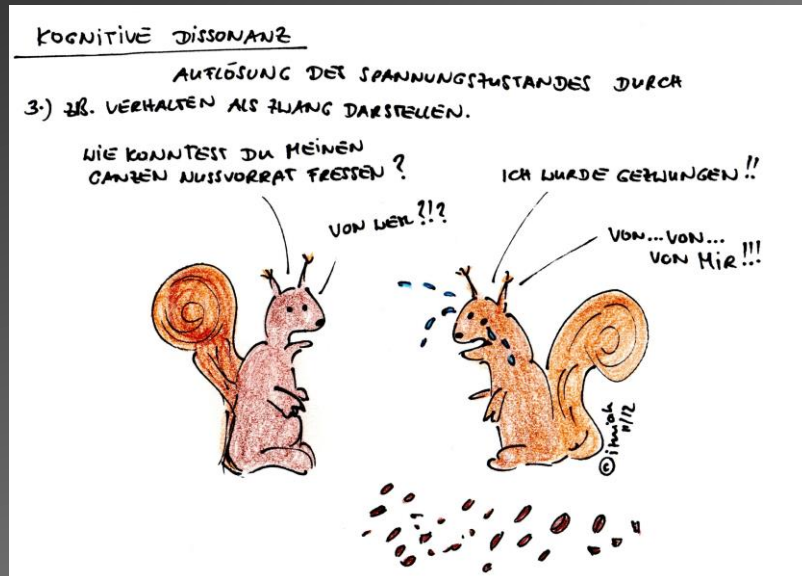
- Erfordert mentale Anstrengungen
- Vermittelt ein Gefühl von Kontrolle

Vorurteile/ Fehlschlüsse/ „Biases“

- Ca. 175
- Reaktionen auf zu viele & unvollständige Informationen
- Notwendigkeit schneller Entscheidungen

Vorurteile sind Tendenzen, nicht fix!

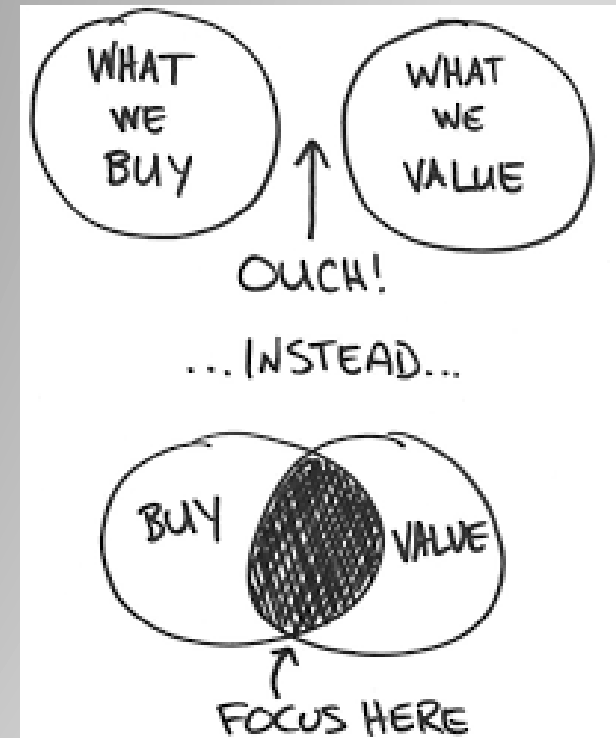
Theorie der kognitiven Dissonanz (Festinger 1957)



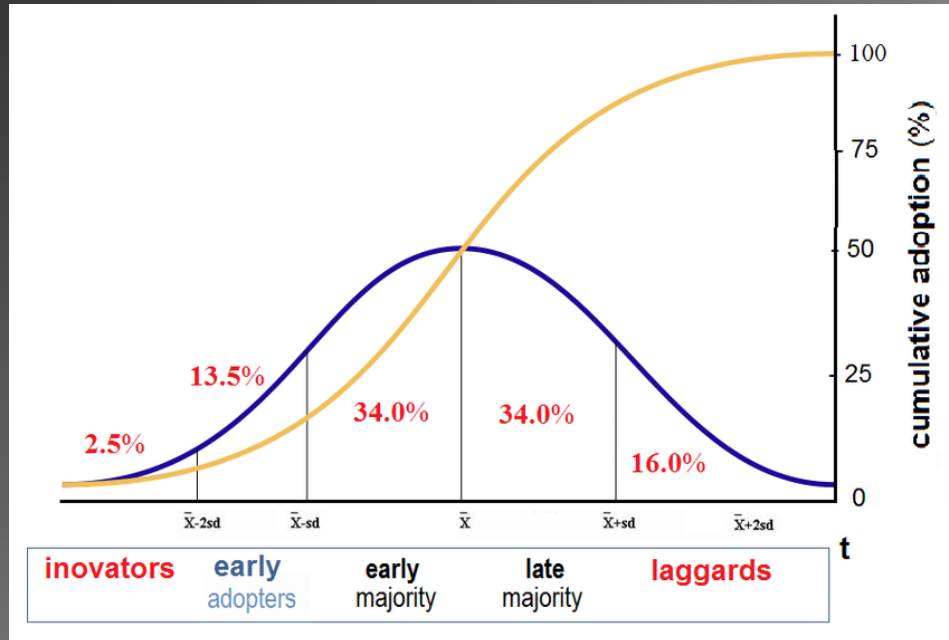
- Entsteht, wenn Gefühle, Gedanken etc. widersprüchlich sind
- Besonders ausgeprägt bei gleich attraktiven Alternativen
- Werden dadurch entstehende Spannungen zu groß, müssen sie aufgelöst werden, etwa dadurch das ein Verhalten als Zwang dargestellt wird.
- Fleisch-Paradoxon: als Tierliebhaber Fleisch essen.
- Kann bewusst ausgelöst werden, um Verhalten zu ändern!
- Beachte Dissonanz entsteht oft auch wegen unterschiedlicher bzw. widersprechender Prioritäten (Sicherheit versus Umweltschonung bei der Entscheidung Auto oder Fahrrad; Zeit- und monetäre Kosten versus Ressourcen-Recycling)

Value-Action Gap

- Trotz richtiger Einstellung nicht das Richtige tun... ?
- Verhaltensänderung über 4 Phasen: (1) Wissensaneignung, (2) Bildung neuer Werte, (3) Übersetzung der Werte in Handlungsabsicht, (4) neues Verhalten ausführen.
- Aufgrund von „Nebenwirkungen“ werden häufig nicht alle Phasen abgeschlossen (teuer, unbequem).
- Beseitigung von Barrieren: das neue Verhalten muss einfach sein, Spaß machen, und Vorteile bringen.
- Beispiel: fleischfreie Mahlzeiten sind der Standard, Fleischbeilagen kosten extra und sind der letzte Stand.



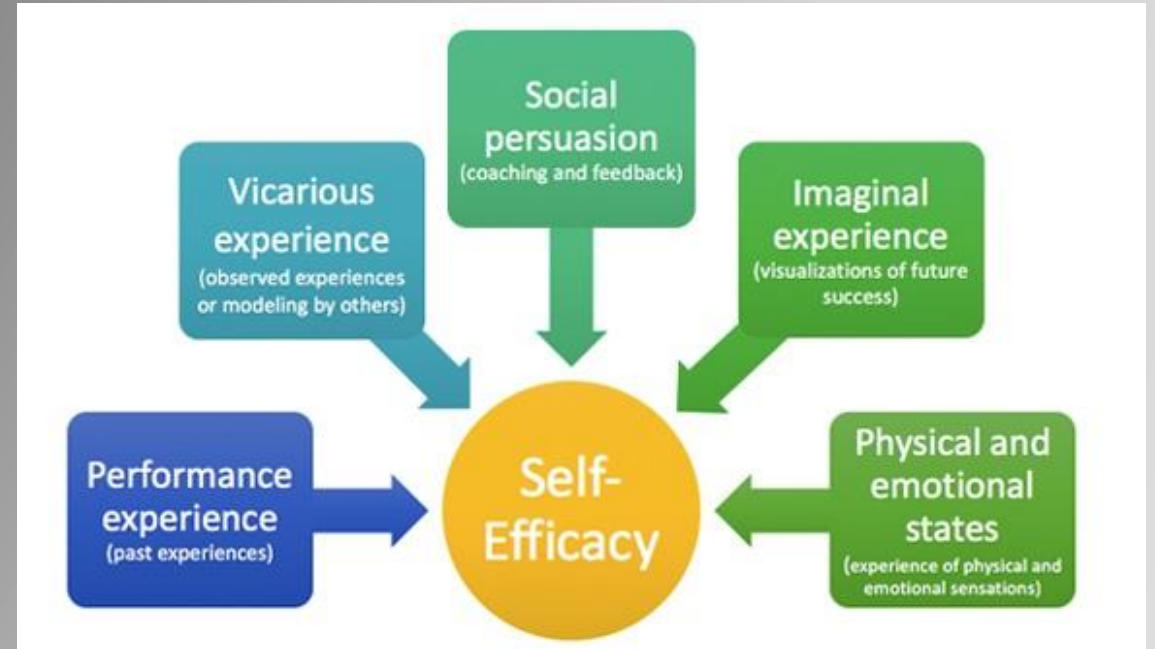
Theorie der Verbreitung von Innovationen (Rogers 1983)



- Relevanz von Meinungsführern
- Bedeutung sozialer Netzwerke
- Wichtig: Sprung von den frühen Teilnehmern zu der frühen Mehrheit
- Nachzügler werden nur durch Zwang „überzeugt“

Theory der Selbstwirksamkeit (Bandura 1977)

- Zentral für erfolgreiche Verhaltensänderungen: die Überzeugung, etwas bewegen zu können.
- Auslöser: frühere Erfolge, vergleichbare Erfahrungen, Überzeugung durch andere, Vorstellung künftiger Erfolge, psychische & emotionale Auslöser



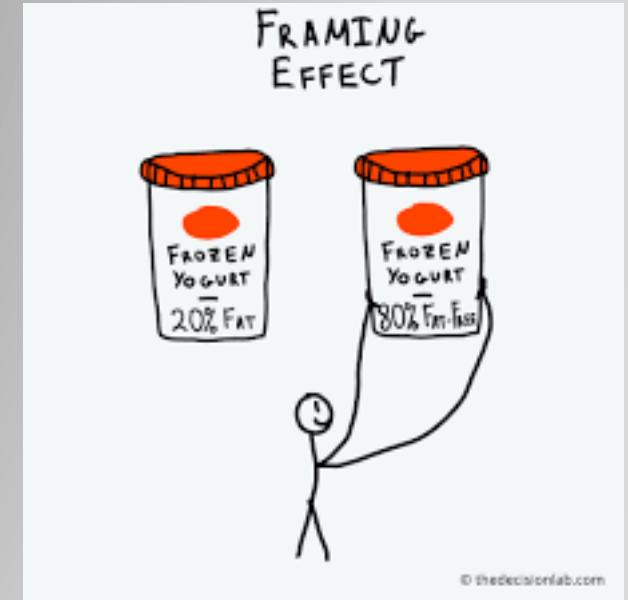
Theory der kritischen Masse



- Von individuellen zu einer kollektiven Aktion
- Physik: kleinste Teilchen lösen Kettenreaktion aus
- „kritische Masse: Interessierte & fähige Menschen
- So entstehen Anreize für andere teilzunehmen
- Ziel: Erreichen eines „tipping points“
- Ursprung: Zuzug von Afro-Amerikanern in „white neighbourhoods“, ab 20% zogen die meisten Weißen weg.
- Beispiele: Critical mass Fahrraddemos

Hebel für Verhaltensänderungen

- **Vereinfachte Darstellung:** Emotionen auslösen, Werte & Einstellungen aktivieren
- **Änderung des Umfelds:** Farbe von Wertstofftonnen
- **Änderung des Standards:** Voreinstellungen bei Druckern...
- **Soziale Normen & Vergleiche:** Strom- & Gasrechnungen
- **Feedback:** Echtzeitangabe von Strom- und Benzinverbrauch
- **Belohnung & Strafen:** Aufkleber bei Parken auf Fußwegen, Mitarbeiter*in des Monats
- **Ziele setzen & verfolgen:** spezielle Apps (Strava, etc.)



Save Nature Please (SNP)

- SCOPE the problem & the goal
- Understand AUDIENCES and behaviours
- VISION the preferred future
- ENGAGE to build evidence

- NORMS: social identity really matters
- Make it ATTRACTIVE
- TIMELY: interventions at strategic moments
- UNCOVER whats hidden (Sichtbarkeit von Verhalten)
- Make it REWARDING
- Make it EASY

- PILOTE, LEARN, EVALUATE, ADAPT, SCALE & EMPOWER: Monitoring and Evaluation.



Verhaltenswissenschaften und Naturschutz: die Zukunft



- mehr Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern nötig: fehlender Austausch zwischen Praxis & Wissenschaft.
- Umgang mit Bedenken gegen „Manipulation“: wer entscheidet über das Beeinflussen von Entscheidungen?
- Trennung der einzelnen Disziplinen überwinden: nur so kann die Wissensvielfalt umfassend genutzt werden.
- Transparenz um verdeckter Manipulation vorzubeugen.
- Ziel: systematische Anwendung von Erkenntnissen.

Nützliche Links

- SAVE NATURE PLEASE: [https://wwf.panda.org/discover/our focus/markets/?1036441/Using-behavioural-science-for-conservation](https://wwf.panda.org/discover/our_focus/markets/?1036441/Using-behavioural-science-for-conservation)
- Neuigkeiten aus den Verhaltenswissenschaften: <https://behavioralscientist.org/>
- Change Wildlife Consumers: <http://www.changewildlifeconsumers.org/resource/>
- Brooke Tully: <https://brooketully.com/>
- Cognitive Cheat Bias Sheet: <https://medium.com/better-humans/cognitive-bias-cheat-sheet-55a472476b18>

Vielen Dank für`s Zuhören!

Kathleen Schwerdtner Máñez
ksmanz@gmail.com