

Verhaltensökonomie/Behavioral Economics und Gesundheitswesen

A Match Made in Heaven

Von allen Bereichen des öffentlichen Lebens, die von der Anwendung der Prinzipien der Verhaltensökonomie oder Behavioral Economics profitieren, ist das Gesundheitswesen wahrscheinlich der Bereich, in dem sie den grössten gesellschaftlichen Beitrag leisten können. Hauptsächlich aus zwei Gründen sollten die Gesundheitssysteme die Erkenntnisse der Verhaltensökonomie (noch mehr!) beachten. Der erste Grund liegt darin, dass viele der traditionellen Wege, die Marketing- und Wirtschaftsprinzipien auf das Gesundheitswesen anzuwenden, mittlerweile an ihre Grenzen stossen (z.B. «rationale» Präventionsprogramme oder «schockierende» Werbespots, die eingesetzt werden, um die Zahl der Verkehrsunfälle oder der Raucher zu verringern). Der zweite Grund ist, dass die Verhaltensökonomie effizientere Strategien und geringere Kosten ermöglicht, was in den Gesundheitssystemen, die vor grossen finanziellen und budgetären Herausforderungen stehen, sehr begrüssenswert ist.

In diesem Beitrag sollen die Möglichkeiten aufgezeigt werden, in denen einige der wichtigsten Prinzipien der Verhaltensökonomie im Gesundheitswesens angewendet werden – oder angewendet werden können.

Ein klassischer Fall

Die bahnbrechende Studie von Johnson und Goldstein (2003) zur Organspende ist wahrscheinlich das «klassischste» Beispiel der Anwendung der Verhaltensökonomie im Gesundheitswesen. Sie zeigt auf, wie einfache Massnahmen, beispielsweise die automatische Registrierung von Personen im Organspenderegister (die Personen müssen sich aktiv dafür aussprechen, wenn sie nicht Organspender sein möchten), zu einem deutlichen Anstieg der Organspenden führten. Regierungen unterstützten Unternehmen (und verpflichteten sie in einigen Fällen dazu), Mitarbeiter automatisch in Betriebs-

rentensysteme aufzunehmen, um deren Altersvorsorge zu verbessern. Dieselben Prinzipien können auf andere Bereiche des öffentlichen Gesundheitswesens angewendet werden, wenn medizinische Leistungen oder Krankenversicherungen obligatorisch werden.

Enorm wichtig ist die Zeitpräferenz

Ein weiteres Prinzip der Verhaltensökonomie, das für eine Anwendung im Gesundheitswesen interessant und wichtig sein kann, ist die Zeitpräferenz – die Tatsache, dass Personen einer Sache, die unmittelbar verfügbar ist, einen höheren Wert beimessen, als einer Sache, die in ferner Zukunft liegt. Dieses Prinzip hat Folgen für das Management chronischer Erkrankungen, beispielsweise wenn Patienten Probleme haben, die Vorteile kleiner Verhaltensänderungen mit schrittweiser Wirkung anzuerkennen, die langfristige und kostspielige Konsequenzen verhindern können. Die Konzentration auf kleinere, kurzfristige Ziele – z.B. 1 Kilo Körpergewicht pro Monat abzunehmen – kann vorteilhafter sein als langfristige, ehrgeizige Ergebnisse in den Vordergrund zu stellen (z.B. 12 Kilo Gewichtsabnahme in einem Jahr).

Nutzen und Risiken transparent machen

Patientenbezogene Entscheidungen bergen häufig ein gewisses Risiko in sich. Die Verhaltensökonomie kann dazu beitragen, diese besser zu verstehen. Angesichts der Schwierigkeiten, die Risiken im Gesundheitswesen einzuschätzen, und angesichts der Risikoaversion der Patienten, können Ärzte diese dabei unterstüt-

zen, durch einen Nutzen-Risiko-Vergleich – z.B. in Form von Ergebnistabellen – sachkundigere Entscheidungen zu treffen. Beispielsweise kann die Wahl zwischen einer Operation und Alternativen auf Arzneimittelbasis leichter getroffen werden, wenn die Vor- und Nachteile der jeweiligen Alternative aufgelistet werden können (z.B. unmittelbare, kurzfristige, mittelfristige, langfristige Vorteile und damit verbundene Nebenwirkungen).

Die Auswahlmöglichkeiten könnten auch in einer Form präsentiert werden, die den Patienten ein besseres Verständnis der impliziten Präferenzen erlaubt. Beispielsweise könnte dies eine Patientenumfrage sein, die Selektivoptionen einsetzt, wobei diese gebeten werden, zwischen dem zu wählen, was sie für am Besten halten (z.B. mobil zu sein vs. schmerzfrei zu sein, wenn es um die Überlegung einer Hüftgelenksoperation geht).

Abschliessend können Verhaltensgrundsätze, hinsichtlich der sozialen Aspekte der Entscheidungsfindung, erfolgreich auf das Gesundheitswesen angewendet werden.

Feedbacks über den Behandlungsverlauf

Den Patienten ein gewisses Mass an Feedback darüber zu geben, wie ihre Behandlung verläuft und welche Fortschritte sie machen, möglicherweise im Vergleich zu einer anderen Gruppe oder einem anderen Altersjahrgang, kann Menschen motivieren, ihre Verhaltensweisen zu verbessern und Behandlungen fortzuführen, oder effektiv einen Wunsch auslösen, die Verhaltensweisen zu ändern und zu verbessern, um

Prof. Dr. Ben Voyer, ESCP Europe, Visting Fellow
London School of Economics



besser als der Durchschnitt zu sein. Dies wurde beispielsweise eingesetzt, um Patienten dazu zu bewegen, mit dem Rauchen aufzuhören, indem ihnen erklärt wurde, welches «Alter» ihre Lungen, im Vergleich zu einer Gruppe von Nicht-rauchern, haben (Parkes, Greenhalgh, Griffin, & Dent, 2008).

Dieselben Konzepte können von einer Krankenhausverwaltung auch dafür verwendet werden, das Verhalten des Personals in Krankenhäusern und Kliniken zu verbessern. Krankenhausmanager können Gesundheitsdienstleistungen durch Überwachung und Feedback zu den servicebezogenen Leistungen verbessern. Beispielsweise konnten Armellino und dessen Mitarbeiter (2011) nachweisen, dass der Einsatz von Echtzeit-Videoüberwachung und Feedback zu Handdesinfektionsmitteln in einer Intensivpflegeabteilung die Verwendung von Desinfektionsmitteln um mehr als 800 % steigerte.

Besser und motivierter zusammenarbeiten

Je besser ein Team zusammenarbeitet, desto motivierter ist es, die Verhaltensweisen zu ändern, um besser zu sein als andere Teams oder Dienstleister. Hinweise auf Gesellschaftsnormen können ebenfalls dazu beitragen, die Zahl der nicht wahrgenommenen Termine unter Patienten zu verringern. Martin, Bassi, Dunbar-Rees (2012) fanden heraus, dass, wenn Patienten mit Vergleichen konfrontiert wurden, in denen die Zahl der Patienten, die pünktlich zu ihren Terminen erschienen, hervorgehoben wurde – statt wie in der Vergangenheit die Daten der nicht wahrgenommenen Termine – dies zu einem Rückgang von 32% der nicht wahrgenommenen Termine führte. Ein möglichst präzises und zielgerichtetes Feedback kann die Wirkung noch erhöhen (z.B. «80% der Patienten erscheinen pünktlich. Seien Sie einer von ihnen!» ist wirksamer als die Aussage «Die meisten Patienten erscheinen pünktlich»).

Grundsatz der Gegenseitigkeit

Eine weitere an die Patienten in einem Krankenhausumfeld gerichtete Aussage fordert diese auf, das Personal zu respektieren (z.B. «Behandeln Sie unsere Ärzte und Krankenschwestern so wie Sie selbst auch behandelt werden möchten.»). Dies folgt dem Grundsatz der Gegenseitigkeit, Menschen dazu zu bewegen, ein aktuelles oder hypothetisches Verhalten zu erwidern, was zu einer Verhaltensänderung führen kann. Organspenden, beispielsweise, können erhöht werden, wenn die Aussage «Wenn Sie ein Organ bräuchten, würden Sie eines nehmen?» in einer

Die Umsetzung von verhaltensökonomischen Erkenntnissen im Gesundheitssystem Ein neuer Weg in die Zukunft

Der 13. Schweiz. Kongress für Gesundheitsökonomie und Gesundheitswissenschaften (SKGG) vom 21. Oktober 2016, im Insspital Bern, befasst sich mit dem Thema «Verhaltensökonomie und Gesundheitssystem». Über den innovativen und spannenden Ansatz diskutieren die folgenden Keynoter: Hanno Beck, Hochschule Pforzheim, Jean-Robert Tyran, Universität Wien, Edith Maier, Fachhochschule Ostschweiz, Ben Voyer, ESCP Europe und London School of Economics, sowie Lucia Reisch, Copenhagen Business School. Alle fünf Keynoter sind Inhaber eines Lehrstuhls und sie gelten als ausgewiesene Experten für das Gebiet der Verhaltensökonomie.

Die Mission des SKGG ist klar und deutlich – mit innovativen und visionären Ideen und Informationen das Gesundheitssystem weiterbringen. In diesem Sinne präsentiert der Kongress auch in diesem Jahr einen erwünschten Farbtupfer in der Kongresslandschaft Schweiz. Insider und ein jährlich wachsendes Publikum wissen dies zu schätzen.

Weitere Informationen unter www.skgg.ch.

Informationskampagne verwendet wird. Bezüglich der Organempfänger gehen manche Wissenschaftler sogar soweit zu sagen, dass Patienten, die selbst in der Organspenderliste eingetragen sind, bevorzugt sein sollten. Der Einzelne würde dadurch ermutigt werden, sich, auf der Basis der Gegenseitigkeit, in die Organspenderliste eintragen zu lassen — er würde den Vorzug vor jemandem erhalten, der nicht registriert ist, wenn er zu einem späteren Zeitpunkt ein Spenderorgan benötigt.

Gamifizierung der eHealth

Insgesamt können die Prinzipien der Verhaltensökonomie in vielerlei Hinsicht im Gesundheitswesen eingesetzt werden und nützlich sein. Ein vielversprechender Forschungs- und Anwendungsbereich der Verhaltensökonomie im Gesundheitswesen ist die Gamifizierung der eHealth. Spiele können entwickelt werden, um viele Prinzipien der Verhaltensökonomie, wie beispielsweise Framing-Effekte, Feedback zu Normen und Verhaltensweisen, das Setzen kleiner, realistischer kurzfristiger Ziele, etc. einzubinden.

eHealth garantiert ein präzises, persönliches Feedback in Echtzeit, was die Wirksamkeit der Aussagen verstärken kann. Studien haben gezeigt, dass Gesundheitsüberwachungsgeräte (z.B. Fitbit oder Apple Watch) nützliches Echtzeit-Feedback zu Gesundheitsdaten liefern können. Der Echtzeit-Aspekt der Daten kann mit dem Echtzeit-Feedback als Teil der Spiele oder Wettbewerbe kombiniert werden (z.B. «Legen Sie mindestens 10 000 Schritte pro Tag zurück»; die Umwandlung von Spieledaten in Punkte oder

«Leben» in den Spielen), um die individuelle Motivation und Wirkung zu erhöhen und dadurch eine Verhaltensänderung auszulösen.

Gerade auch mittel- und langfristige Wirkungen messen

Während die Fortschritte in den Verhaltenswissenschaften eine vielversprechende Möglichkeit für das Erreichen einer Verhaltensänderung bieten, wird zunehmend deutlich, dass die Anwendung der Prinzipien der Verhaltensökonomie nicht immer Ergebnisse garantiert, andere Formen von Anreizen können genauso gut oder manchmal sogar besser funktionieren (z.B. Steuerbegünstigungen oder finanzielle Belohnungen). Das Gesundheitswesen hat sich lange Zeit auf den Einsatz randomisierter kontrollierter Studien (RCTs) verlassen, um die Wirksamkeit der Massnahmen zu testen, und diese können auch weiterhin eine führende Rolle in diesem Bereich der angewandten Verhaltenswissenschaften spielen. RCTs können eingesetzt werden, um Programme zu testen und zu bewerten, die für das Erreichen positiver Verhaltensänderungen konzipiert sind. Einige Wissenschaftler jedoch haben die ethische Grundhaltung bei der Anwendung der Prinzipien der Verhaltensökonomie in Form des «Nudging» in Frage gestellt, und RCTs können umstritten sein, wenn sie bei ernstesten Gesundheitsproblemen, insbesondere wenn es um Leben und Tod geht, eingesetzt werden. Darüberhinaus wird immer deutlicher, dass die Wirkungen aus Verhaltensmassnahmen mit der Zeit nachlassen. Aus diesem Grund sollte die Entwicklung von RCTs ehrgeiziger betrieben und auch mittel- und langfristige Wirkungen gemessen werden.