

Stupsen statt strafen?

Die ökonomische Kriminalitätstheorie postuliert, dass eine Person nur dann ein Verbrechen begeht, wenn der erwartete Nutzen die erwarteten Kosten überwiegt. Daraus ergeben sich zwei Hebel zur Prävention von Kriminalität: die Erhöhung der Wahrscheinlichkeit und der Schwere einer Bestrafung. Diese Sichtweise hatte nachhaltigen Einfluss auf die Politik zur Abschreckung von deviantem Verhalten. Gut ersichtlich ist dies in Bezug auf die Benutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln ohne gültige Fahrkarte: Kontrollen, progressive Zuschläge und Bussen, welche zu Ersatzfreiheitsstrafen führen können. Diese Mittel sind repressiv, aufwendig und können die öffentlichen Kassen belasten. Überdies stellt sich die Frage der Effektivität solcher auf Rationalitätsannahmen beruhenden Massnahmen. Vor diesem Hintergrund wird im vorliegenden Text der Nudging-Ansatz als mildes, kostengünstiges und effektives Instrument zur Prävention von Beförderungserschleichung präsentiert.

| | |
|---|----|
| I. Einleitung | 22 |
| II. Rationalität und Abschreckung | 22 |
| III. Nudging | 23 |
| 1. Der irrationale Mensch | 23 |
| 2. «Nudge» als Reaktion | 24 |
| 3. Definition | 24 |
| IV. Nudges gegen Beförderungserschleichung | 25 |
| 1. Wahrnehmung der Erfolgchancen | 25 |
| a) Verzerrungen | 25 |
| b) Grellfarbenedes Kontrollpersonal | 25 |
| c) Präsentation des Sanktionsrisikos | 26 |
| 2. Hürden auf- und abbauen | 26 |
| a) Status-Quo-Bias | 26 |
| b) Simplifizierung | 27 |
| c) Gewohnheiten brechen | 27 |
| 3. Soziale Normen | 28 |
| a) Mitteilen, was andere tun | 28 |
| b) Normbezogene Emotionen | 29 |
| V. Schlusswort | 30 |

Zitiervorschlag:

JON GASHI, Stupsen statt strafen?, sui generis 2024, S. 21

Jon Gashi, MLaw, wissenschaftlicher Assistent und Doktorand am Institut für Strafrecht und Kriminologie der Universität Bern, Abteilung Prof. Martino Mona (Jon.Gashi@krim.unibe.ch).

DOI: <https://doi.org/10.21257/sg.248>

Dieses Werk ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung – Weitergabe unter gleichen Bedingungen 4.0 International Lizenz.

I. Einleitung

- 1 Beförderungerschleichung verursacht gesellschaftlichen Schaden. Die Einbusse, die die ÖV-Branche im Jahre 2022 davontragen musste, beträgt 60 Millionen Franken.¹ Um das schädliche Benutzen der öffentlichen Verkehrsmittel (ÖV) ohne gültige Fahrkarte zu reduzieren, sind die Transportunternehmen befugt, Kontrollen und Zuschläge einzusetzen (Art. 20 PBG²). Ein Beispiel dafür sind die progressiven «Zuschläge» von Bernmobil, die bei einem ersten Vorfall 100 Franken, bei einem zweiten Vorfall 140 Franken und bei einem dritten Vorfall 170 Franken betragen.³ Überdies droht dem Täter eine Busse, wenn das Transportunternehmen einen entsprechenden Strafantrag stellt (Art. 57 PBG oder Art. 150 StGB⁴ i.V.m. Art. 172^{ter} StGB). In diesem Fall kann die Staatsanwaltschaft einen Strafbefehl erlassen. Obschon es sich bei der Beförderungerschleichung gem. Art. 172^{ter} StGB um ein geringfügiges Vermögensdelikt handelt, kann das Nichtbezahlen der Busse zur zwangsweisen Ersatzfreiheitsstrafe führen (Art. 106 Abs. 2 StGB). Das bedeutet theoretisch, dass das Nichtlösen eines Tickets im Wert von bspw. CHF 2.60⁵ am Ende eine Gefängnisstrafe zur Folge haben kann. Solche Ersatzstrafen sind nicht nur eingriffsintensiv, sondern belasten zudem die öffentlichen Kassen. Eine vom Amt für Justizvollzug des Kantons Zürich in Auftrag gegebene Studie ergab, dass ein Aufenthaltstag einer Ersatzfreiheitsstrafe CHF 259.50 kostete.⁶ Die Studie ergab ausserdem, dass rund 40% der untersuchten Ersatzfreiheitsstrafen mit Beförderungerschleichung in Zusammenhang standen.⁷
- 2 Vor diesem Hintergrund wird im vorliegenden Beitrag danach gefragt, *welche Anwendungsmöglichkeiten der Nudging-Ansatz als mildes und kostengünstiges Instrument im Bereich der Prävention von Beförderungerschleichung bietet*. Ziel dieses Beitrags ist es, verschiedene Typen von Nudges für den Einsatz in der Prävention von Beförderungerschleichung zu präsentieren. Dabei gilt es zu betonen, dass der hier vorgestellte Nudging-Ansatz nicht als

1 IWAN SANTORO, Billett-Probleme – ÖV verliert wegen Schwarzfahrern 60 Millionen Franken pro Jahr, srf.ch vom 9. Februar 2023.

2 Bundesgesetz über die Personenbeförderung vom 20. März 2009 (Personenbeförderungsgesetz, PBG; SR 745.1).

3 Website von Bernmobil, Fahrausweiskontrolle, Stichwort «Zuschläge und Fristen», «Reisender ohne gültigen Fahrausweis».

4 Schweizerisches Strafgesetzbuch vom 21. Dezember 1937 (StGB; SR 311.0).

5 So viel kostet ein Kurzstreckenbillett bei Bernmobil.

6 Vgl. LORENZ BIBERSTEIN / MARTIN KILLIAS, Ersatzfreiheitsstrafen im Kanton Zürich. Schlussbericht für das Amt für Justizvollzug (JuV) des Kantons Zürich, Lenzburg 2019, S. 64 ff. Der Betrag von 259.50 Franken basiert auf eigenen Berechnungen mit den in der Studie erhobenen direkten und indirekten Kosten pro Aufenthaltstag im 2018 (direkte Kosten von CHF 1 Mio. und indirekte Kosten von CHF 4.9 Mio durch die Anzahl Aufenthaltstage von 22'736).

7 BIBERSTEIN/KILLIAS (Fn. 6), S. 32.

Ersatz für notwendige wohlfahrtsstaatliche Massnahmen dienen kann, die armutsbetroffenen Menschen ein Recht auf die Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel garantieren. Die Zielgruppe der Nudges umfasst Personen, die ohne gültige Fahrkarte reisen, obschon sie für den Erwerb einer solchen über die finanziellen Möglichkeiten verfügen. Dies erscheint umso begründeter, als laut einer Berner Kriminalitätsstudie aus dem Jahr 2010 «Mitglieder oberer Bildungs- und Gesellschaftsschichten häufiger schwarzfahren» als Menschen aus tieferen Schichten.⁸

Zunächst werden zur Veranschaulichung der herkömmlichen Massnahmen gegen Beförderungerschleichung die Abschreckungstheorie und die ihr zugrunde liegenden Rationalitätsannahmen erläutert (II. Rationalität und Abschreckung). Darauf aufbauend wird Nudging definiert (III. Nudging). Anschliessend werden konkrete Nudges für den Einsatz in der Prävention von Beförderungerschleichung präsentiert (IV. Nudges gegen Beförderungerschleichung). Darauf folgt zuletzt das Schlusswort (V. Schlusswort).

II. Rationalität und Abschreckung

Im Zuge gesellschaftlichen Wandels und neoliberaler Ordnungspolitik wurden in der Kriminologie der Spätmoderne ökonomische Erklärungsansätze dominant.⁹ Es setzte sich die Auffassung durch, dass kriminelles Verhalten das Ergebnis freiwilliger Entscheidungen sei. Im Zentrum dieser Theorie steht die Grundprämisse des *Homo oeconomicus*, wonach der Mensch in rational-kalkulierender Weise die ihm zur Verfügung stehenden Handlungsalternativen, d.h. Kosten und Nutzen, gegeneinander abwägt und sich schliesslich für diejenige Alternative entscheidet, die den höchsten Nutzen verspricht.¹⁰

Überträgt man diese Annahmen auf kriminelles Verhalten, so ergibt sich das Bild einer kriminellen Person, die sensibel auf die Kosten-Nutzen-Struktur einer kriminellen Aktivität reagiert. Die ökonomische Theorie impliziert also, dass die vom Rechtssystem für die Begehung von Straftaten auferlegten Sanktionen als Preise fungieren und die Entscheidungen potenziell delinquenter Personen vorhersehbar beeinflussen.¹¹ Das Zuschlags- und Sanktionssystem bei Beförderungerschleichung erscheint aus ökonomischer Erklärungsperspektive sinnvoll. Demnach werden drohende Zuschläge von der

8 REGULA IMHOF, Determinanten kriminellen Verhaltens. Überprüfung eines erweiterten Rational Choice-Modells, Bern 2010, S. 192.

9 Vgl. KARL-LUDWIG KUNZ, Kriminologie, 7. Aufl., Bern 2016, S. 137 ff.

10 KUNZ (Fn. 9), S. 145; JOSEF NAEF, Wirtschaftsliberalismus: wird Freiheit zur Fata Morgana?, München 2014, S. 33.

11 EYAL ZAMIR / DORON TEICHMAN, Behavioral Law and Economics, New York 2018, S. 434.

rational-kalkulierenden Person vor der Tatbegehung berücksichtigt. Dabei ist nicht nur die Höhe des Zuschlags von Bedeutung, sondern zudem die Wahrscheinlichkeit, durch Kontrollen erwischt zu werden.¹²

- 6 Eine konsequente Verfolgung des ökonomischen Ansatzes würde bedeuten, dass Kriminalität weitgehend durch härtere Strafen und verstärkte Kontrollen erfolgreich bekämpft werden kann. Dem stehen jedoch grundsätzliche Probleme entgegen:
 - 1 Weder die Theorie einer abschreckenden Wirkung von Sanktionsandrohung und Sanktionshärte,¹³ noch die ihr zugrundeliegenden Rationalitätsannahmen über menschliches Verhalten¹⁴ sind empirisch belegt.
 - 2 Zweckrationales Strafen mit Prävention als Ziel birgt die Gefahr, im Hinblick auf Verhältnismässigkeitsgrundsätze auszuufern.¹⁵
 - 3 Härtere Sanktionen, Freiheitsstrafen und erhöhte Kontrollen sind aufwendig und belasten die öffentlichen Kassen.¹⁶
- 7 Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage nach einem weniger eingriffsintensiven, ökonomisch effizienteren und empirisch fundierten Ansatz der Kriminalprävention. Eine vielversprechende Möglichkeit, um diesem Anspruch gerecht zu werden, bietet das Instrument des *Nudging*. Dieses wird im folgenden Kapitel skizzenhaft vorgestellt und definiert, um anschliessend in *Kapitel IV* auf konkrete Nudges zur Bekämpfung von Beförderungsererschleichung einzugehen.

III. Nudging

1. Der irrationale Mensch

- 8 Rationalitätsannahmen in Bezug auf menschliches Verhalten dominierten seit Mitte des 19. Jahrhunderts die Sozialwissenschaften und haben Modelle und Methoden disziplinübergreifend beeinflusst. In den 70er-Jahren

¹² Vgl. MARTIN KILLIAS / DAVID SCHEIDEGGER / PETER NORDENSON, The Effects of Increasing the Certainty of Punishment: A Field Experiment on Public Transportation, *European Journal of Criminology* 2009, S. 387 ff. Die Studie zeigt einen Zusammenhang zwischen verstärkten Kontrollen und einem Rückgang der Beförderungsererschleichung in Regionalzügen in Zürich und deutet darauf hin, dass die Sanktionswahrscheinlichkeit einen Einfluss auf die Abschreckungswirkung hat.

¹³ Vgl. HELMUT KURY, Zur (Nicht-)Wirkung von Sanktionen: Ergebnisse internationaler empirischer Untersuchungen, *Soziale Probleme* 2013, S. 31 ff.; JANA THOMAS, Zur abschreckenden Wirkung von Strafe: Eine Untersuchung der Sanktionswirkung auf junge Straftäter, Kiel 2014, S. 362 ff.

¹⁴ Vgl. unten «III.1. Der irrationale Mensch».

¹⁵ ANNA CONINX, Rechtsphilosophische Grundlagen des Strafens und aktuelle Entwicklungen im Massnahmenrecht, recht 2016, S. 158.

¹⁶ Vgl. BIBERSTEIN/KILLIAS (Fn. 6), S. 64 ff.

wurden solche Rationalitätsmodelle im Rahmen von Studien getestet und Anomalien festgestellt. Zunehmend wurde beobachtet, dass der Mensch sich in bestimmten Situationen nicht wie prognostiziert verhält und von Rationalitätsannahmen abweicht.¹⁷ Die Psychologen AMOS TVERSKY und DANIEL KAHNEMAN haben sich im Zuge dieses Wandels mit ihrem *heuristics and biases program* einen Namen gemacht. Sie zeigten auf, wie Heuristiken (mentale Faustregeln) zu systematischen Denkfehlern und somit zu Abweichungen von Rationalitätsannahmen führen.¹⁸ Einige der wichtigsten Heuristiken sind folgende:

Availability Bias: Eine Faustregel, mit der die Eintrittswahrscheinlichkeit einer Gefahr danach bemessen wird, wie schnell einem Beispiele dazu einfallen.¹⁹ Je mehr Beispiele aus der eigenen Lebenserfahrung und dem eigenen Umfeld kognitiv verfügbar («available») sind, desto unmittelbar drohender und wahrscheinlicher wird die Realisierung der in Frage stehenden Gefahr eingeschätzt. Aus diesem Grund werden übermässig mediatisierte Gefahren wie Terrorangriffe als bedrohlicher eingeschätzt als das Sonnenbaden und die Erderwärmung.²⁰

Anchor Effect: Bei Schätzfragen lassen sich Menschen von einem vorgegeben oder selbst gesetzten Referenzwert (Anker) beeinflussen.²¹ Die Einwohnerzahl von Milwaukee wurde von Bewohnern Chicagos meistens höher eingeschätzt als von Menschen aus Green Bay, da sie jeweils die eigene Heimatsstadt als Anker nahmen.²²

Representativity Bias: Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Objekt A zur Klasse B gehört oder das Resultat A durch den Prozess B verursacht wird, wird danach eingeschätzt, wie sehr A für B intuitiv repräsentativ ist.²³ Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Mann ein Professor ist, würde höher eingeschätzt werden, wenn dieser Mann eine Brille trägt und ein Buch liest, weil der brillentragende und bücherlesende Mann (A) repräsentativ für das stereotype Bild von einem Professor (B) ist.²⁴

¹⁷ Vgl. MARK SCHWEIZER, Kognitive Täuschungen vor Gericht: eine empirische Studie, Zürich 2005, Rz. 38 und 59 ff.

¹⁸ AMOS TVERSKY / DANIEL KAHNEMAN, Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science, New Series* 1974, S. 1124 ff.

¹⁹ GREG POGARSKY / SEAN PATRICK ROCHE / JUSTIN T. PICKETT, Heuristics and Biases, Rational Choice, and Sanction Perceptions, *Criminology* 2017, S. 93.

²⁰ RICHARD H. THALER / CASS R. SUNSTEIN, *Nudge: wie man kluge Entscheidungen anstösst*, 13. Aufl., Berlin 2018, S. 42.

²¹ TVERSKY/KAHNEMAN (Fn. 18), S. 1128.

²² THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 39 f.

²³ TVERSKY/KAHNEMAN (Fn. 18), S. 1124.

²⁴ Vgl. THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 44 f.

9 Inzwischen wurde in der Verhaltensforschung eine Fülle an Erkenntnissen über irrationale Tendenzen im menschlichen Denken und Verhalten zusammengetragen. Diese umfassen kognitive Verzerrungen und Heuristiken²⁵, sowie Faktoren wie Trägheit,²⁶ gewohnheitsbedingtes Verhalten,²⁷ soziale Einflüsse²⁸ und Emotionen²⁹. In diesem Beitrag werden diese Faktoren unter dem Oberbegriff *irrationale Urteils- und Verhaltenstendenzen* zusammengefasst, um eine vereinfachte Darstellung zu ermöglichen.

2. «Nudge» als Reaktion

10 Der Begriff «Nudge» wurde erstmals durch das gleichnamige Buch von CASS SUNSTEIN und RICHARD THALER populär.³⁰ Darin stellen sie ihre Idee vor, den Menschen, die irrationalen Urteils- und Verhaltenstendenzen unterliegen, einen sanften Stups (*Nudge*) in Richtung eines erwünschten Verhaltens zu geben. Drei Hauptaspekte klingen hier erstmals an:

- 1 Die in den letzten fünf Jahrzehnten zusammengetragenen empirischen Erkenntnisse, dass Menschen nur begrenzt rational sind und irrationalen Urteils- und Verhaltenstendenzen unterliegen.
- 2 Die Grundidee, der zufolge es legitim ist, Urteile und Entscheidungen von Menschen zu beeinflussen, wenn dies dem Wohl der Betroffenen oder der Öffentlichkeit dient.³¹
- 3 Der liberale Grundgedanke, der die einzusetzenden Instrumente normativ einschränkt und auf Nudges reduziert.

11 Als Instrument zur konkreten Umsetzung dieser Idee dient das Nudging. Ein Nudge soll, «ohne irgendwelche Optionen auszuschliessen oder wirtschaftliche Anreize stark zu verändern», die Wahrscheinlichkeit einer bestimmten Handlung in vorhersehbarer Weise erhöhen

25 Vgl. AMOS TVERSKY / DANIEL KAHNEMAN, *Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*, in: Kahneman/Slovic/Tversky (Hrsg.), *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, Cambridge 1982, S. 3 ff.

26 CASS R. SUNSTEIN, *Empirically Informed Regulation*, *The University of Chicago Law Review* 2011, S. 1350.

27 WENDY WOOD / JEFFREY M. QUINN / DEBORAH A. KASHY, *Habits in everyday life: Thought, emotion, and action*, *Journal of Personality and Social Psychology* 2002, S. 1281 ff.; PAUL DOLAN / MICHAEL HALLS-WORTH / DAVID HALPERN / DOMINIC KING / IVO VLAEV, *MINDSPACE – Influencing behaviour through public policy*, London 2010, S. 73.

28 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 79 ff.; CRISTINA BICCHIERI / ERTE XIAO, *Do the right thing: but only if others do so*, *Journal of Behavioral Decision Making* 2009, S. 191 ff.

29 RICHARD H. THALER, *From Homo Economicus to Homo Sapiens*, *Journal of Economic Perspectives* 2000, S. 139 ff.

30 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 9 f.

31 Zur Unterscheidung zwischen paternalistischen Nudges und Nudges, die die Interessen Dritter schützen, siehe HAFEZ ISMAILI M'HAMDI / MEDARD HILHORST / ERIC A. P. STEEGERS / INEZ DE BEAUFORT, *Nudge me, help my baby: on other-regarding nudges*, *J Med Ethics* 2017, S. 3 ff.

oder senken, mit dem Ziel, das Leben der Menschen «länger, gesünder und besser» zu machen.³²

THALER und SUNSTEINS einführendes Fiktivbeispiel hierzu ist die «Leiterin des für Schulverpflegung zuständigen Dezernats einer grossen Stadt» namens Carolyn.³³ Als zuständige Person hat sie die Möglichkeit, durch die Gestaltung des Buffets und durch die Anordnung der Speisen in Hunderten von Schulkantinen das Essverhalten von Kindern zu beeinflussen.³⁴ In diesem Szenario ist Carolyn eine Entscheidungsarchitektin, welche durch die Art und Weise, wie sie den Entscheidungskontext (Schulkantine und Buffet) gestaltet, den Schülerinnen und Schülern einen sanften Stups (einen Nudge) bei der Wahl der Speisen geben kann.³⁵ Indem bspw. Salate und Gemüse am Anfang des Buffets und gut sichtbar platziert werden, wird in vorhersehbarer Weise deren Konsum erhöht und dies ohne ungesundes Essen vom Buffet zu streichen oder monetäre Anreize zu setzen.³⁶

3. Definition

Zusammenfassend lassen sich folgende Wesensmerkmale eines Nudges festhalten, welche zugleich als Definition für diesen Beitrag dienen.

| | Ein Nudge | |
|---|---|--------------------------------------|
| 1 | ist eine gezielte Gestaltung des Entscheidungskontextes, | <i>Raum- oder Kontextbezogenheit</i> |
| 2 | die aufgrund von irrationalen Urteils- und Verhaltenstendenzen sinnvoll ist, | <i>«Irrationalität» als Grund</i> |
| 3 | in einem angemessenen Verhältnis zu den Interessen der Adressaten oder der Öffentlichkeit steht | <i>Legitime Interessen</i> |
| 4 | und das Verhalten von Menschen beeinflusst, | <i>Verhaltensbeeinflussung</i> |
| 5 | ohne die Entscheidungsfreiheit durch Gebote, Verbote oder monetäre Anreize einzuschränken. | <i>Liberale Einschränkung</i> |

32 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 15.

33 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 9.

34 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 9 ff.

35 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 11 ff.

36 Dieses Beispiel ist fiktiv und soll die Funktionsweise des Nudging-Ansatzes veranschaulichen.

IV. Nudges gegen Beförderungerschleichung

15 Nach einer Auseinandersetzung mit der empirischen Fragwürdigkeit der Abschreckungstheorie sowie der anschliessenden Definition von Nudging, werden in diesem Teil nun konkrete Nudges für den Einsatz in der Prävention von Beförderungerschleichung vorgestellt. Im ersten Kapitel (1. *Wahrnehmung der Erfolgchancen*) geht es um Nudges, die die subjektive Entdeckungs- und Erfolgswahrscheinlichkeit von potenziellen Tätern beeinflussen. Das zweite Kapitel (2. *Hürden auf- und abbauen*) behandelt Nudges, die sich auf den physischen und administrativen Aufwand beim Kauf von Fahrkarten beziehen. Das dritte Kapitel (3. *Soziale Normen*) thematisiert Norm-Nudges, die darauf abzielen, normbezogene Emotionen zu stimulieren.

1. Wahrnehmung der Erfolgchancen

a) Verzerrungen

16 Wie bereits erwähnt beruht die Idee der Abschreckung durch die Verhängung resp. Androhung einer Strafe auf der Grundannahme eines rationalen Akteurs. Die Strafe soll signalisieren, dass das Fehlverhalten kostspielig sei und sich daher nicht lohne.³⁷ Bei der Entwicklung wirksamer Nudges zur Prävention von Beförderungerschleichung stellt sich die Frage, wie Akteure ihre Erfolgchancen einschätzen. Konkret: Wird die subjektive Wahrnehmung des Risikos, von der Kontrolle erwischt zu werden, durch irrationale Urteils- und Verhaltenstendenzen verzerrt?

17 Ein Verhaltensphänomen, das zu verzerrten Risikobeurteilungen führt, ist die Tendenz, persönliche Fähigkeiten und Erfolgsaussichten zu überschätzen. Dabei handelt es sich um kognitive Verzerrungen, welche unter den Begriffen *Overconfidence* und *Overoptimism* bekannt sind. Für die Abschreckungstheorie bedeutet dies, dass Kriminelle die Entdeckungswahrscheinlichkeit systematisch niedriger einschätzen, als sie tatsächlich ist.³⁸ Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt REGULA IMHOF im Rahmen ihrer Berner Kriminalitätsstudie, welche die Determinanten der Beförderungerschleichung untersucht. In Bezug auf die Täter schreibt sie:

«Von ihren eigenen Fähig- und Fertigkeiten sind sie überzeugt (internes Kontrollbewusstsein). Dieses ausgeprägte interne Kontrollbewusstsein bewirkt, dass sie sich ein Delikt <zutrauen>; sie gehen davon aus, dass sie fähig sind, ein Delikt erfolgreich begehen zu können.»³⁹

37 CONINX (Fn. 15), S. 163 und 165.

38 ZAMIR/TEICHMAN (Fn. 11), S. 446.

39 REGULA IMHOF, Determinanten kriminellen Verhaltens, Empirische Überprüfung eines erweiterten Rational Choice-Modells, Diss. Bern 2010, S. 194.

Eine weitere Verhaltenstendenz, die zu einer systematischen Fehleinschätzung des Entdeckungsrisikos führen kann, ist der bereits erwähnte *Availability Bias*. Übertragen auf die Beförderungerschleichung bedeutet dies: Wenn potenzielle Täter keine oder wenig Kenntnis von Fällen haben, in denen Personen bei einer Beförderungerschleichung erwischt wurden, oder selbst noch nie gebüsst wurden, kann dies aufgrund des *Availability Bias* zu einer verzerrten Risikoeinschätzung führen. Auch darauf deuten die Ergebnisse von IMHOF hin:

«Personen, die angeben, andere Menschen zu kennen, die ein Delikt erfolgreich begangen haben (ihr Handeln wurde nicht strafrechtlich verfolgt), begehen dieses selbst ebenfalls rund drei- bis viermal häufiger [...]»⁴⁰

b) Grellfarbenedes Kontrollpersonal

Die politische Implikation besteht nun darin, relevante Informationen und Merkmale so zu präsentieren, dass ihr kriminalpräventives Potenzial ausgeschöpft wird und sie in der Risikowahrnehmung der Adressaten möglichst effektiv erkannt und gewichtet werden.⁴¹ Hier ergeben sich Spielräume für *informative Nudges*, welche sowohl neue Informationen in die Entscheidungsumgebung einbringen als auch die Salienz (d.h. Sichtbarkeit, Auffälligkeit) bestimmter Elemente erhöhen können.⁴²

Angesichts dessen ist es aus einer verhaltenspsychologischen Perspektive sinnvoll, die Strafverfolgung salienter zu gestalten.⁴³ So wurde vorgeschlagen, fürs Falschparken grosse und bunte Strafzettel einzusetzen, auf denen in grossen Buchstaben «VIOLATION» steht, damit sie für Vorbeifahrende besonders auffällig sind.⁴⁴ Ähnlich argumentieren CASS SUNSTEIN und ADRIAN VERMEULE, dass eine erhöhte Sichtbarkeit von Hinrichtungen potenzielle Straftäter abschrecken würde, da diese die Wahrscheinlichkeit einer Todesstrafe höher einschätzen würden.⁴⁵

Für eine effektive Prävention von Beförderungerschleichung sollten daher Fahrkartenkontrollen gut sichtbar sein. Dies kann dadurch erreicht werden, dass das Kontrollpersonal keine dunkle, sondern grellfarbene und auffällige Uniformen trägt.⁴⁶ So erscheinen Kontrollen in der Umgebung von potenziellen Tätern salienter, sind leichter wahrnehmbar und im Rahmen der Verfügbarkeits-

40 IMHOF (Fn. 39), S. 182.

41 GREG POGARSKY / SHAINA HERMAN, Nudging and the choice architecture of offending decisions, *Criminology & Public Policy* 2019, S. 3.

42 POGARSKY/HERMAN (Fn. 41), S. 3.

43 CASS R. SUNSTEIN / RICHARD H. THALER / CHRISTINE JOLLS, A Behavioral Approach to Law and Economics, 50 *Stanford Law Review* 1998, S. 1538.

44 SUNSTEIN/THALER/JOLLS (Fn. 43), S. 1538.

45 CASS R. SUNSTEIN / ADRIAN VERMEULE, Is Capital Punishment Morally Required? The Relevance of Life-Life Tradeoffs, *SSRN Journal* 2005, S. 714.

46 Vgl. SUNSTEIN/THALER/JOLLS (Fn. 43), S. 1538.

heuristik eher verfügbar. Ohne den tatsächlichen Kontrollaufwand zu erhöhen, könnte dies die subjektive Risikoeinschätzung nach oben beeinflussen. Dabei ist jedoch zu beachten, dass ein auffälliges Erscheinungsbild des Kontrollpersonals auch kontraproduktive Auswirkungen haben kann: Es könnte das Risiko, erwischt zu werden, verringern, da man sich womöglich den gut sichtbaren Kontrollen leichter entziehen kann.

c) Präsentation des Sanktionsrisikos

- 22 Eine weitere Massnahme, um einer verzerrten Risikoeinschätzung entgegenzuwirken, ist der verstärkte Hinweis auf drohende Bussen und regelmässige Kontrollen. Dies kann durch eine entsprechende Beschilderung in den öffentlichen Verkehrsmitteln und an den Haltestellen erfolgen. Die reine Sachinformation stellt eine simple und kostengünstige Massnahme dar. Selbst wenn sie unwirksam wäre, wäre sie wohl kaum kontraproduktiv. Dies umso mehr, als eine australische Studie aus dem Jahr 2017 die vermehrte Verbreitung von Informationen über die tatsächliche Bussenhöhe empfiehlt, da diese von bewusst handelnden Personen niedriger eingeschätzt wird, als sie tatsächlich ist.⁴⁷
- 23 Nebst dem Hinweis auf die drohende Busse und regelmässige Kontrollen besteht Spielraum, die Abschreckungswirkung der Sachinformation durch eine eindringliche und emotionalisierende Gestaltung zu erhöhen. Menschen sind empfänglicher für lebendige, auffällige und einfache Informationen.⁴⁸ Um die Aufmerksamkeit auf bestimmte Informationen zu lenken, ist es daher entscheidend, diese salient und leicht verständlich zu präsentieren.⁴⁹ Zwei inhaltlich identische Aussagen können demnach je nach Präsentation unterschiedliche Urteile und Verhaltensweisen beim Adressaten begünstigen.
- 24 Insbesondere die Verwendung von Bildern vom Kontrollpersonal kann das Thema greifbarer und realitätsnäher machen und somit einen stärkeren Eindruck hinterlassen. Eine entsprechende Wirkung wurde in einem Experiment an der Universität in Newcastle beobachtet. Darin wurde ein Rückgang der Fahrraddiebstähle um 62% beobachtet, nachdem an Abstellplätzen jeweils ein 90 × 60 cm grosses Schild auf Augenhöhe platziert wurde.⁵⁰ Das Schild

47 GRAHAM CURRIE / ALEXA DELBOSC, An empirical model for the psychology of deliberate and unintentional fare evasion, *Transport Policy* 2017, S. 28.

48 CHRISTIAN THORUN / JANA DIELS / MAX VETTER et al., Nudge-Ansätze beim nachhaltigen Konsum: Ermittlung und Entwicklung von Massnahmen zum «Anstoßen» nachhaltiger Konsummuster. Abschlussbericht, Dessau-Roßlau 2017, S. 27.

49 Vgl. THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 142.

50 DANIEL NETTLE / MELISSA BATESON / KENNETH NOTT, «Cycle Thieves, We Are Watching You»: Impact of a Simple Signage Intervention against Bicycle Theft, *PLoS ONE* 2012, S. 2.

bildete ein männliches Augenpaar mit der Aufschrift «Cycle thieves, we are watching you» ab.⁵¹ Die Effektivität dieses Vorgehens ist trotz des Verlagerungseffekts signifikant. In ähnlicher Weise liessen sich an gut sichtbaren Stellen innerhalb von öffentlichen Verkehrsmitteln und an Haltestellen Bilder von realgrossen Kontrolleuren mit der Aufschrift «Fahrgeldbetrüger werden mit 100 Franken gebüsst!» oder «Achtung – wir machen täglich Ticketkontrollen!» platzieren.

2. Hürden auf- und abbauen

a) Status-Quo-Bias

Aus Gründen der Trägheit, Gedankenlosigkeit und Gewohnheit neigen Menschen dazu, an einem Verhalten oder einer Situation festzuhalten, auch wenn eine Änderung nur wenig aufwendig ist und grossen Nutzen verspricht.⁵² Dieser sogenannte *Status-Quo-Bias* wird bei Probemitgliedschaften, wie sie von vielen Streamingdiensten, Fitnessstudios und Zeitschriften angeboten werden, gezielt ausgenutzt.⁵³ Die Kundschaft profitiert von der zeitlich befristeten kostenlosen Mitgliedschaft. Diese verwandelt sich am Ende in ein kostenpflichtiges Abo, falls nicht innerhalb einer vorgegebenen (und meist kleingedruckten) Frist ausdrücklich gekündigt wird. Den Anbietern ist dabei bewusst, dass Menschen meist vergessen oder zu träge sind, das Abonnement fristgerecht zu kündigen oder sich so sehr an die Produkte und Leistungen gewöhnt haben, dass ein Verzicht einen erheblichen Verlust darstellen würde. Es ist schwieriger, bspw. auf ein Netflix-Abo zu verzichten, wenn man sich an den uneingeschränkten und reibungslosen Zugang zu Tausenden von Filmen und Serien gewöhnt hat.

Default-Nudges zielen darauf ab, durch eine gezielte Änderung der Standardvorgabe (Default-Setting) den Status-Quo-Bias auszunutzen. Sie wurden bereits für den Einsatz in verschiedenen Bereichen vorgeschlagen, u.a. bei der Entscheidung, ob man Organspender werden will,⁵⁴ bei der Wahl von Autoversicherungen⁵⁵ oder bei der Festlegung der Höhe der Rentenbeiträge.⁵⁶ Diese Überlegungen lassen sich auf die Verhinderung von Beförderungserbschleichung übertragen. Wer ein Abonnement für eine

51 NETTLE/BATESON/NOTT (Fn. 50), S. 3.

52 Vgl. THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 55 f.

53 Vgl. THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 56.

54 ERIC J. JOHNSON / DANIEL GOLDSTEIN, Do Defaults Save Lives?, *Science* 2003, S. 1338 f.; THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 244 ff.

55 ERIC J. JOHNSON / JOHN HERSHEY / JACQUELINE MESZAROS / HOWARD KUNREUTHER, Framing, probability distortions, and insurance decisions, *Journal of Risk and Uncertainty* 1993, S. 46 ff.

56 JOHN BESHEARS / JAMES J. CHOI / DAVID LAIBSON / BRIGITTE C. MARDRIAN, The Importance of Default Options for Retirement Savings Outcomes: Evidence from the United States, in: Brown/Liebman/Wise (Hrsg.), *Social Security Policy in a Changing Environment*, Chicago 2009, S. 167 ff.

bestimmte ÖV-Zone besitzt, kann innerhalb dieser Zone keine Beförderungerschleichung begehen. Eine effektive Präventionsstrategie sollte demnach gezielt den Abschluss und die Verlängerung von Abonnements fördern. Ähnlich wie bei den Probemitgliedschaften würde durch die Einführung einer entsprechenden vertraglichen Klausel ein Abonnement für den öffentlichen Verkehr automatisch verlängert werden, sofern der Kunde nicht ausdrücklich kündigt.⁵⁷ Eine solche Massnahme zielt darauf ab, den Status-Quo-Bias auszunutzen, um die Wahrscheinlichkeit von Abonnementverlängerungen zu erhöhen. Damit wird das gewünschte Verhalten – Fahren mit gültigen Fahrkarten – gefördert, indem die Hürden für die Verlängerung von Abonnements gesenkt werden. Es handelt sich also um einen Nudge, der das Verhalten der Fahrgäste in die gewünschte Richtung lenkt, ohne ihre Entscheidungsfreiheit einzuschränken. Allerdings sollten die Bedingungen und Kündigungsfristen transparent kommuniziert werden, um Missverständnisse zu vermeiden.

b) Simplifizierung

27 Zur Prävention von Beförderungerschleichung lassen sich auch sog. *Simplifizierungs-Nudges* einsetzen. Simplifizierungs-Nudges sollen bestimmte Verhaltensweisen erleichtern, indem der damit verbundene Aufwand reduziert wird.⁵⁸ Eine Möglichkeit, dieses Ziel zu erreichen, ist die saliente Anbringung von QR-Codes in gut sichtbaren und zugänglichen Bereichen rund um öffentliche Verkehrsmittel (wie etwa an Sitzen und Haltestangen). Der Fahrgast kann den Code mit dem Smartphone scannen und wird direkt zur Kaufseite weitergeleitet. Alternativ können die Codes auch an den Haltestellen auf Augenhöhe angebracht werden, sodass der Fahrgast die Fahrkarte bereits vor Fahrtantritt erwerben kann. Durch die Standardisierung der Tickets (z.B. Kurz-/ Langstrecke) wird der Kaufvorgang zusätzlich vereinfacht und beschleunigt. Die QR-Codes ermöglichen somit einen schnellen und unkomplizierten Ticketerwerb und bieten den Vorteil, dass sie platzsparend und kostengünstig angebracht werden können. Im Vergleich zum elektronischen Ticketkauf via App unterscheidet sich der Einsatz von QR-Codes dadurch, dass keine separate App benötigt wird und somit der Download und die Bedienung einer solchen als Hürde wegfällt. Der Fahrgast wird durch die Verringerung des kognitiven Aufwands entlastet, da er nicht mehr über die Wahl des richtigen Tickets für seine Fahrt nachdenken muss. Ebenso entfällt die Notwendigkeit, sich mit einer potenziell komplexen Bedienung einer App oder eines Ticketautomaten auseinanderzusetzen. Ein Beispiel für eine ähnliche Handhabung ist die Twint-Funktion «Parking Pay». Nach dem Parken

57 Beim Generalabonnement der SBB ist dies grundsätzlich bereits der Fall.

58 Vgl. POGARSKY/HERMAN (Fn. 41), S. 8.

kann der QR-Code auf dem Parkautomaten einfach mit der Twint-App gescannt und der entsprechende Betrag bestätigt werden. Das Parkticket wird dann automatisch in der App gespeichert und die Parkzeit kann laufend kontrolliert werden.

Auch wenn diese Massnahme das Nichtlösen von Fahrkarten aufgrund von Vergesslichkeit oder Inkompetenz verringern kann, ist es wichtig, die potenziell kontraproduktiven Auswirkungen auf das Verhalten der Fahrgäste zu berücksichtigen. Insbesondere besteht die Möglichkeit, dass eine solche Massnahme die bewusste Begehung von Beförderungerschleichung erleichtert, da der vereinfachte Ticketkauf eine sofortige Reaktion auf Kontrollen ermöglicht. Letztlich wird es wohl darauf ankommen, ob der Gesamtschaden durch solche Massnahmen verringert werden kann, unabhängig davon, ob es für Einzelne leichter wird, sich einer Kontrolle zu entziehen.

c) Gewohnheiten brechen

Durch die Wiederholung eines Verhaltens in einem stabilen zeitlichen, räumlichen und sozialen Kontext (z.B. die morgendliche Kaffeezubereitung) können Gewohnheiten entstehen.⁵⁹ Diese werden automatisch, unbewusst und intentionsunabhängig ausgeführt.⁶⁰ Erkenntnisse weisen darauf hin, dass die Änderung des Entscheidungskontextes habitualisiertes Verhalten beeinflussen kann.⁶¹ Durch die Veränderung des situativen Rahmens, in dem eine bestimmte Gewohnheit ausgeübt wird, kann eine bewusstere Entscheidungsfindung gefördert werden. So wurde in einer Studie festgestellt, dass bei Studierenden, die die Universität wechselten, gewohnheitsbedingte Verhaltensweisen in Bezug auf Sport, Zeitungslektüre und Fernsehkonsum unterbrochen wurden und eine bewusste Selbstkontrolle gefördert wurde.⁶² Eine weitere Möglichkeit, Gewohnheiten zu unterbrechen, ist es, deren Fortführung aufwendig oder unangenehm zu gestalten.⁶³ So kann, wer mit dem Nägelkauen aufhören möchte, bspw. bitterschmeckenden Nagellack auftragen.⁶⁴

Im Hinblick auf die regelmässige Nutzung der ÖV ohne gültige Fahrkarte liegt die Vermutung nahe, dass sich Gewohnheitsmuster herausbilden könnten. Insbesondere bei wiederholter Beförderungerschleichung auf

59 ANTHONY M. PASCOE / WENDY WOOD, Habits, in: Baumeister/Vohs (Hrsg.), *Encyclopedia of Social Psychology*, Thousand Oaks et al. 2007, S. 407.

60 Vgl. ASAF MAZAR / WENDY WOOD, Defining Habit in Psychology, in: Verplanken (Hrsg.), *The Psychology of Habit*, Cham 2018, S. 17 f.

61 WENDY WOOD / LEONA TAM / MELISSA GUERRERO WITT, Changing circumstances, disrupting habits, *Journal of Personality and Social Psychology* 2005, S. 924; ELIZABETH DE SOMBRE, *Why Good People Do Bad Environmental Things*, Oxford 2018, S. 117.

62 WOOD/TAM/WITT (Fn. 61), S. 918 ff.

63 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 306.

64 THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 306.

derselben Strecke und zur selben Zeit könnte sich ein habituiertes Verhalten entwickeln, das – entgegen einem ökonomischen Modell – automatisiert und ohne vorgängige Kosten-Nutzen-Analyse erfolgt. Obschon für die Bestätigung einer solchen These weitere Untersuchungen erforderlich sind, deuten die Ergebnisse einer Studie aus Italien darauf hin, dass eine Verbindung zwischen früherer Beförderungerschleichung und der Wahrscheinlichkeit für zukünftige Beförderungerschleichung besteht.⁶⁵

- 31 Vor diesem Hintergrund sollte eine Präventionsstrategie gezielte Massnahmen zur Unterbrechung allfälliger Gewohnheiten entwickeln. Dazu kann sich folgender Nudge eignen: Wer zum ersten Mal bei einer Beförderungerschleichung erwischt und gebüsst wird, erhält die Möglichkeit, ein einmonatiges Abonnement für die entsprechende Zone zu erwerben, wobei der Preis des Abonnements vom regulären Zuschlag abgezogen wird.⁶⁶ Dieses wird durch ein vertragliches Default-Setting am Ende einer Frist automatisch verlängert, solange die betroffene Person nicht ausdrücklich kündigt. Die gebüsstete Person wird dabei in eine neue und ungewohnte Situation gebracht und aus ihrer routinierten Verhaltensweise geholt: Wenn sie die Beförderungerschleichung fortsetzen möchte, muss sie eine bewusste Entscheidung treffen und aktiv handeln, indem sie das Abonnement ausdrücklich kündigt. Dadurch wird das Fortführen der Beförderungerschleichung aufwendiger und eine deliberative Auseinandersetzung mit dem bis anhin routinierten Verhalten gefördert.

3. Soziale Normen

a) Mitteilen, was andere tun

- 32 Die Evolution hat aus Menschen soziale Gruppenwesen gemacht.⁶⁷ In der Gruppe bestehen höhere Überlebenschancen, daher hat sich der Mensch soziale Eigenschaften angeeignet, um seinen Platz darin zu sichern.⁶⁸ Er zeigt eine Empfänglichkeit für die Verhaltensweisen und Normen seiner Mitmenschen und passt sich diesen an,⁶⁹ selbst wenn dies nicht unmittelbar in seinem Interesse liegt und keine Sanktionen bei einer Missachtung drohen.⁷⁰ Diese *Tendenz zur Konformität* kann dazu führen,

65 BENEDETTO BARABINO / SARA SALIS / BRUNO USELI, What are the determinants in making people free riders in proof-of-payment transit systems? Evidence from Italy, Transportation Research Part A: Policy and Practice 2015, S. 195.

66 Der Abonnementpreis sollte auf den Zuschlag angerechnet werden, damit sich der Nudge nicht strafverschärfend auswirkt.

67 Vgl. CHARLES DARWIN, The descent of man, and selection in relation to sex, London 1871, S. 158 ff.

68 Vgl. Uniblog der Universität Koblenz-Landau vom 5. Dezember 2016 (Wir Menschen: Unikat und Herdentier).

69 Vgl. POGARSKY/HERMAN (Fn. 41), S. 4; THALER/SUNSTEIN (Fn. 20), S. 79 ff.

70 BICCHIERI/XIAO (Fn. 28), S. 191.

dass Menschen ihr Verhalten unreflektiert an die Normen und Verhaltensweisen ihrer Mitmenschen anpassen.⁷¹

Empirische Studien haben gezeigt, dass Mitteilungen über das normgerechte Verhalten von Mitmenschen das Verhalten der Adressaten beeinflussen können.⁷² So konnte die Steuerbehörde von Minnesota in einem Experiment die Zahlungsmoral der Bürger nachweislich verbessern, indem sie ihnen unter anderem mitteilte, dass die meisten Steuerzahler ihre Steuererklärung korrekt und fristgerecht einreichen.⁷³ Aus ähnlichen Überlegungen heraus wurden an amerikanischen Universitäten Schilder auf dem Campus aufgestellt, um den Missbrauch von verschreibungspflichtigen Medikamenten zu bekämpfen. Diese Schilder enthalten Botschaften wie «94% of students choose not to use illegal drugs» oder «85% of students don't use medications prescribed to others».⁷⁴ In beiden Fällen ist das Ziel, den Adressaten das erwünschte Verhalten als gesellschaftliche Norm vor Augen zu führen und damit das abweichende Verhalten – Steuerbetrug und Drogenmissbrauch – unattraktiv zu machen.⁷⁵

Diese Erkenntnisse können auch zur Prävention von Beförderungerschleichung genutzt werden. Eine Möglichkeit ist die Anbringung von Plakaten in den ÖV mit Aufschriften wie «Deine Mitmenschen fahren mit gültigem Ticket. Und du?», «Die meisten Berner reisen mit gültigem Billett.» oder «Alle um dich herum haben ein gültige Fahrkarte. Du auch?». In ähnlicher Weise kann beim elektronischen Kündigungsvorgang von Abonnements vorgegangen werden, indem folgende Mitteilungen in Form automatischer Informationsfenster erscheinen: «Bist du sicher, dass du dein Abonnement kündigen möchtest? Die meisten Abonnenten bleiben bei uns.» oder «Die meisten unserer Kunden behalten ihr Abonnement bei. Behalten auch Sie Ihr Abonnement bei und reisen Sie legal und ohne Sorgen.»

Eine weitere Massnahme, die den Conformity Bias nutzbar machen kann, ist ein Ticketvalidierungssystem, wie es beispielsweise im öffentlichen Verkehr von Amsterdam

71 Vgl. SOLOMON ASCH, Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments, in: Guetzkow (Hrsg.), Groups, leadership and men; research in human relations, Pittsburgh 1951, S. 177 ff.; KASSIANI NIKOLOPOULOU, What Is Conformity Bias? Definition & Examples, scribbr.com vom 5. März 2023.

72 BICCHIERI/XIAO (Fn. 28), S. 191 ff.; ROBERT B. CIALDINI / RAYMOND R. RENO / CARL A. KALLGREN, A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places., Journal of Personality and Social Psychology 1990, S. 1015 ff.; NOAH J. GOLDSTEIN / ROBERT B. CIALDINI / VLADAS GRISKEVICIUS, A Room with a Viewpoint: Using Social Norms to Motivate Environmental Conservation in Hotels, Journal of Consumer Research 2008, S. 472 ff.

73 STEPHEN COLEMAN, The Minnesota Income Tax Compliance Experiment-State Tax Results, St. Paul 1996, S. 18 f. und 51.

74 POGARSKY/HERMAN (Fn. 41), S. 5.

75 Vgl. POGARSKY/HERMAN (Fn. 41), S. 5.

verwendet wird. Die sogenannte «OV-Chipkaart» wird innerhalb der öffentlichen Verkehrsmittel beim Ein- und Aussteigen an einem Lesegerät gescannt, wobei ein deutlich hörbarer Signalton ertönt. Wenn jedoch ein ungültiges Ticket gescannt wird, ertönt ein Ton, der sich deutlich vom üblichen Signalton unterscheidet, und das Lesegerät leuchtet rot statt grün auf. Durch ein solches System wird das Normverhalten des Reisens mit gültiger Fahrkarte für alle sichtbar und salienter. Wenn alle um einen herum die Fahrkarte scannen, wird dieses Verhalten als Norm wahrgenommen.

b) Normbezogene Emotionen

- 36 Beim Verhalten von Menschen spielen normbezogene Emotionen wie Schuld- und Schamgefühle eine wichtige Rolle.⁷⁶ Während Schamgefühle ausgelöst werden, wenn Normüberschreitungen von anderen beobachtet und bewertet werden, sind Schuldgefühle mit einer Selbstverurteilung verbunden.⁷⁷ Diverse Autoren haben bereits untersucht, wie mittels Stimulation normbezogener Emotionen die Entscheidungen von Individuen beeinflusst werden können.⁷⁸

aa) Schuldgefühle

- 37 Als Präventionsmassnahmen, welche über die Stimulierung von Schuldgefühlen wirken, präsentiert RICHARD WORTLEY u.a. das «rule setting» und «clarifying consequences».⁷⁹ *Rule setting* bedeutet das Mitteilen von klaren Regeln. Dadurch soll beim potenziellen Täter das Bewusstsein über die gesellschaftliche Ächtung der Tat verstärkt und die Tendenz eigene Schuld zu relativieren («At least I'm not a child-molester»⁸⁰) gehemmt werden.⁸¹ *Clarifying consequences* bezieht sich auf die Kommunikation der schädlichen sozialen Folgen einer Tat. Dies soll verhindern, dass potenzielle Täter die Konsequenzen ihrer Handlungen verharmlosen oder das Viktimisieren des Opfers leugnen.⁸²
- 38 Die von WORTLEY vorgeschlagenen Massnahmen lassen sich auf die Prävention von Beförderungerschleichung übertragen. Beschilderungen mit klaren Regeln wie «Wer

76 Vgl. JONATHAN HAIDT, The moral emotions, in: Davidson/Scherer/Goldsmith (Hrsg.), Handbook of affective sciences, Oxford 2003, S. 852 ff.; CARLOS ANDRES TRUJILLO / CATALINA ESTRADA-MEJIA / JOSE A. ROSA, Norm-focused nudges influence pro-environmental choices and moderate post-choice emotional responses, PLoS ONE 2021, S. 4.

77 TRUJILLO/ESTRADA-MEJIA/ROSA (Fn. 76), S. 4.

78 JAMES K. RILLING / DAVID A. GUTMAN / THORSTEN R. ZEH / GIUSEPPE PAGNONI / GREGORY S. BERNIS / CLINTON D. KILTS, A Neural Basis for Social Cooperation, Neuron 2002, S. 395 ff.; TRUJILLO/ESTRADA-MEJIA/ROSA (Fn. 76), S. 1 ff.; RICHARD WORTLEY, Guilt, shame and situational crime prevention, in: Ross Homel (Hrsg.), The Politics and Practice of Situational Crime Prevention, Monsey 1996, S. 115 ff.

79 WORTLEY (Fn. 78), S. 120 f.

80 WORTLEY (Fn. 78), S. 119.

81 WORTLEY (Fn. 78), S. 120.

82 WORTLEY (Fn. 78), S. 121.

ohne Billette fährt, begeht Fahrgeldbetrug» oder «Reisen ohne Fahrkarte ist ein Delikt» können das Bewusstsein für die Verwerflichkeit verstärken und somit potenzielle Täter daran hindern, die Tat innerlich zu rechtfertigen. Der Hinweis auf die schädlichen Folgen kann durch Schilder mit Aufschriften wie «Jedes Jahr entsteht ein Schaden in Millionenhöhe wegen Fahrgeldbetrug» oder «Fahrgeldbetrüger reisen auf Kosten von Mitmenschen» erfolgen. Diese Vorschläge scheinen überdies vielversprechend, da sie genau den Empfehlungen der bereits erwähnten australischen Studie entsprechen.⁸³ Rechtfertigende Einstellungen wie «It's no big deal, to travel without paying if you meant to pay» wurden dort als einer der Hauptfaktoren für eine erhöhte Wahrscheinlichkeit der Beförderungerschleichung identifiziert.⁸⁴ Die Autorschaft empfiehlt daher, gezielt darauf hinzuweisen, dass die Beförderungerschleichung ein ernstzunehmendes Fehlverhalten darstellt und andere Menschen schädigen kann.⁸⁵

bb) Schamgefühle

Nebst der Stimulierung von Schuldgefühlen durch das Kommunizieren moralischer Verurteilung präsentiert WORTLEY das Erzeugen von Scham als Abschreckungsmassnahme. Die dazugehörige Technik «*Increasing Social Condemnation*» soll die Begehung einer Tat an das unangenehme Gefühl der Scham durch die Kritik der Öffentlichkeit knüpfen.⁸⁶ Konkret hiesse das, die natürliche Kontrolle durch Mitmenschen zu ermöglichen und die Tatbegehung salienter zu gestalten. Als Beispiel hierzu dient etwa der weitverbreitete Mythos von Schwimmbadwasser, das sich mit der Zugabe von Urin blau verfärbt.⁸⁷ Das Urinieren in Schwimmbädern würde dadurch für die Öffentlichkeit besser sichtbar und daher mit dem Gefühl der Scham verbunden.

Hinsichtlich der Verhinderung der Beförderungerschleichung besteht hier ein Bezug zum bereits erwähnten Amsterdamer Validierungssystem. Wer in einem solchen System ohne Fahrkarte reist, kann sich nur schwer dem Blick der Öffentlichkeit entziehen. Wer ein ungültiges Ticket scannt, macht dies durch die Signalisierung beim Scannen den Mitreisenden bekannt und riskiert öffentliche Kritik. Dabei riskiert auch aufzufallen, wer das öffentliche Verkehrsmittel betritt, ohne überhaupt ein Ticket zu scannen.

Personen, die sich der Beförderungerschleichung bedienen, können schliesslich durch einen auffälligeren

83 CURRIE/DELBOSC (Fn. 47), S. 27.

84 CURRIE/DELBOSC (Fn. 47), S. 26 f.

85 CURRIE/DELBOSC (Fn. 47), S. 27.

86 WORTLEY (Fn. 78), S. 124.

87 WORTLEY (Fn. 78), S. 124.

Kontrollvorgang abgeschreckt werden. Eine ungewöhnliche Umsetzungsmöglichkeit, die hier eher der Veranschaulichung dient, ist das Abspielen von Musik durch das Kontrollpersonal während der Fahrkartenkontrolle. Dies würde die Aufmerksamkeit der Fahrgäste auf die Kontrolle lenken und somit die Wahrnehmbarkeit erhöhen.

- 42 Es ist jedoch zu beachten, dass der Einsatz solcher Nudges die Gefahr der Stigmatisierung von Menschen birgt, die aufgrund von finanziellen Schwierigkeiten oder Sprachproblemen ohne Fahrkarte reisen. Solche unerwünschten Nebeneffekte sollten daher bei der Gestaltung von Nudges berücksichtigt werden.

V. Schlusswort

- 43 Zuschläge, Bussen und Ersatzfreiheitsstrafen sind die Mittel, mit welchen auf Beförderungerschleichung reagiert wird. Dabei handelt es sich um eingriffs- und kostenintensive Massnahmen, die Prävention durch Abschreckung bewirken sollen. Die Wirksamkeit solcher Massnahmen und die damit verbundenen Rationalitätsannahmen über menschliches Verhalten sind empirisch nicht belegt. Anstelle dieses präskriptiven Ansatzes wäre es daher sinnvoll, eine plastischere Perspektive einzunehmen, die empirische Befunde berücksichtigt. Vor diesem Hintergrund erscheint der Nudging-Ansatz vielversprechend. Er nutzt Erkenntnisse über irrationale Urteils- und Verhaltenstendenzen, um das Verhalten von Menschen durch eine Veränderung des Entscheidungsumfeldes zu beeinflussen. Nudges sind freiheitsschonend, mit geringem Aufwand verbunden und basieren auf empirischen Befunden über menschliches Urteilen und Verhalten.

- 44 Das Ziel dieses Beitrags war es, potenzielle Umsetzungsmöglichkeiten für Nudging zur Prävention von Beförde-

rungerschleichung zu erörtern. Dabei wurden basierend auf einer summarischen Analyse bestehender Sekundärdaten und experimenteller Befunde verschiedene Nudges entwickelt und diskutiert. Diese bieten praktische Handlungsansätze, um Fälle von Beförderungerschleichung zu reduzieren. Insbesondere die Spezifizierung der Nudges auf bestimmte Tätertypen, ermöglicht es, der Diversität der (Hinter-)Gründe für Beförderungerschleichung auf vielfältige Weise zu begegnen. Allerdings sind gerade hier mögliche Nachteile zu beachten. Spezifische Nudges, die bei einem Tätertyp wirken, können bei anderen kontraproduktiv sein. Die Realwelt-Anwendung solcher Nudges wirft daher noch Fragen auf. Um abschliessende Aussagen machen zu können, muss deren Effektivität empirisch überprüft werden.

Abschliessend lässt sich sagen, dass bei der Umsetzung von Nudging als Präventionsmittel sowohl politische als auch praktische Hürden bestehen können. Einerseits deutet sich mit einem entsprechenden Ansatz und dem ihm zugrundeliegenden Menschenbild ein Paradigmenwechsel an, der insbesondere im Bereich der Verbrechensbekämpfung auf Widerstand stossen könnte: Wie offen sind wir für neue Wege in einem Bereich, in dem steigende Sicherheitserwartungen⁸⁸ herrschen? Ferner ergeben sich praktische Fragen in Bezug auf den Übergang aus der isolierten und experimentellen Umgebung von Studien in die komplexe Realität des Verbrechens mit all ihren Formen, Täterprofilen und Motiven. Für einen erfolgreichen Einsatz von Nudging in der Kriminalprävention müssen diese Fragen beantwortet werden.

⁸⁸ Vgl. ANNA CONINX / MARTINO MONA, Strafprozessualer Zwang und positive Schutzpflichten – Verbrechensverhütung als Legitimation von Zwangsmassnahmen, ZStrR 2017, S. 1; BERND-DIETER MEIER, Kriminologie, 5. Aufl., München 2016, S. 255.

Résumé

La théorie économique de la criminalité postule qu'un individu ne commettra un crime que si les bénéfices attendus dépassent les coûts potentiels. Il en résulte deux moyens d'action pour la prévention de la criminalité : augmenter la probabilité d'une peine ainsi que la gravité de la peine. Cette approche a eu un impact considérable sur les politiques de dissuasion des comportements déviants. Cela est particulièrement visible vis-à-vis de la répression de l'utilisation des transports en commun sans titre de transport

valable : contrôles, surtaxes progressives et amendes pouvant conduire à des peines de substitution à l'emprisonnement. Ces moyens sont répressifs, coûteux et peuvent représenter une charge pour les finances publiques. En outre, la question de l'efficacité de ces mesures, qui reposent sur des hypothèses rationnelles, reste posée. Dans ce contexte, cet article présente l'approche du nudging comme un outil peu contraignant, peu coûteux et efficace pour prévenir la fraude dans les transports.