



Nudging im Unternehmen

Das EAST-Gestaltungsmodell – Checkliste

Easy



Menschen bevorzugen einfache Entscheidungen:

- Ist die Entscheidung einfach zu treffen?
- Sind die Informationen verständlich aufbereitet?

Attractive



Menschen fühlen sich von aufmerksamkeitsregenden Botschaften und Anreizen besonders angesprochen:

- Sind Botschaften und Entscheidungsoptionen ansprechend dargeboten?

Social



Sozialer Einfluss wirkt auf den Einzelnen:

- Sind soziale Komponenten einbezogen oder wurden Verbindlichkeiten gesetzt?

Timely



Menschen sind oft zeitinkonsistent bei Entscheidungen:

- Ist der Faktor Zeit richtig gewählt?

Weitere Informationen

www.iga-info.de > Veröffentlichungen

- > iga.Reporte > iga.Report 38
- > iga.Podcast > Wie gelingt Nudging im Unternehmen?