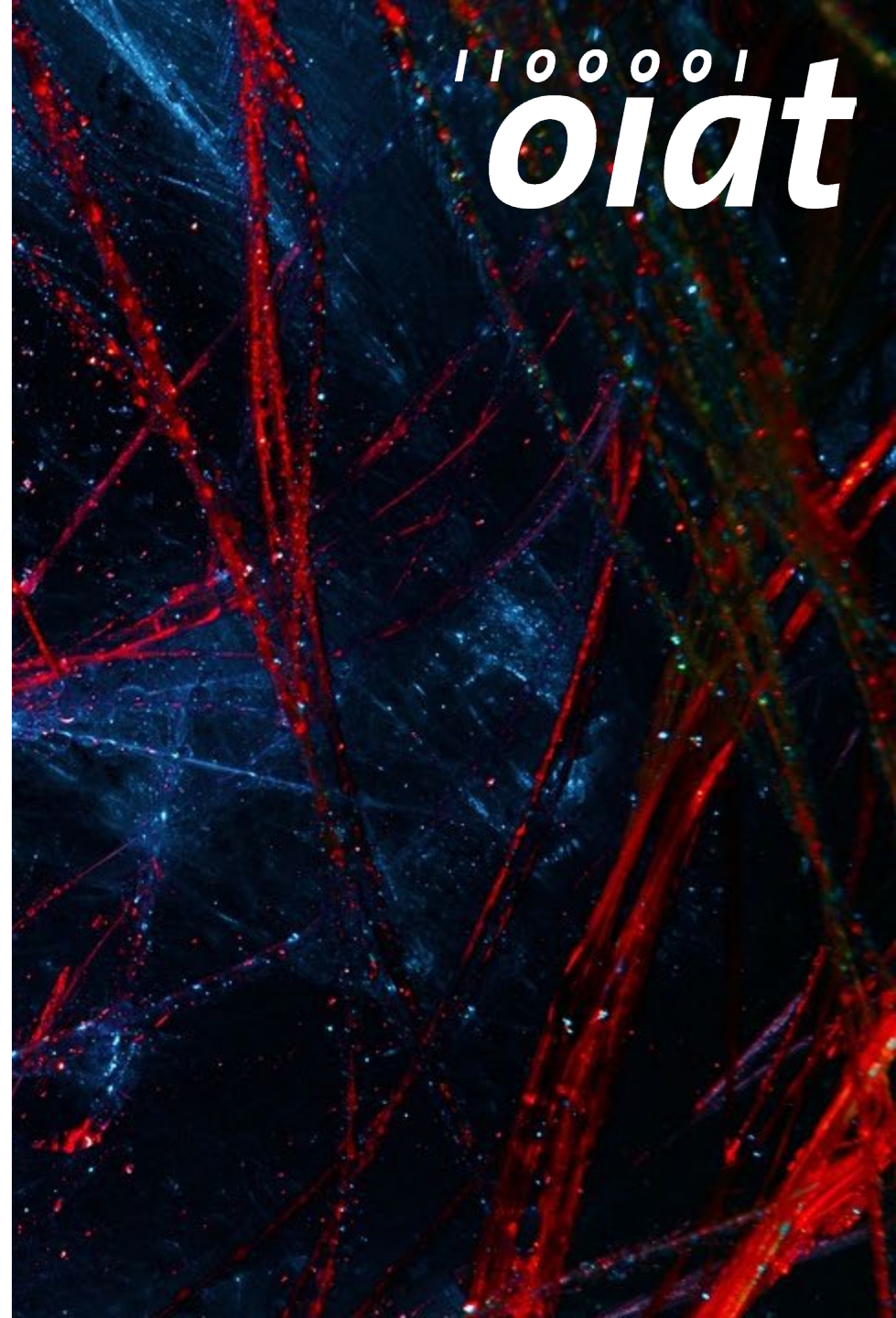


Julia Krickl, MA

**Verhaltensökonomischer und
werbepsychologischer Einblick**

Dark Patterns

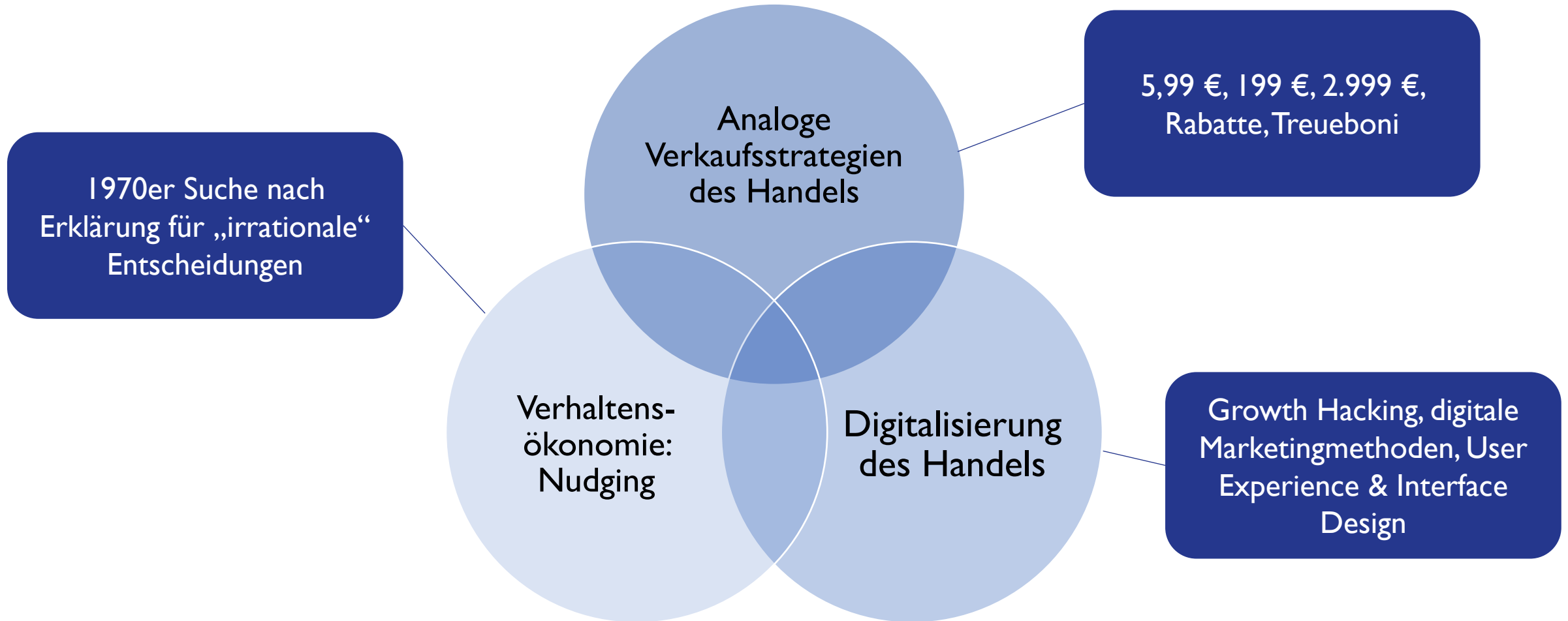
1100001
oiat



Wenn über die Gestaltung von Websites und Prozessen, User dazu manipuliert werden, Entscheidungen zu treffen, die nicht in ihrem Sinne oder nicht von ihnen beabsichtigt sind.

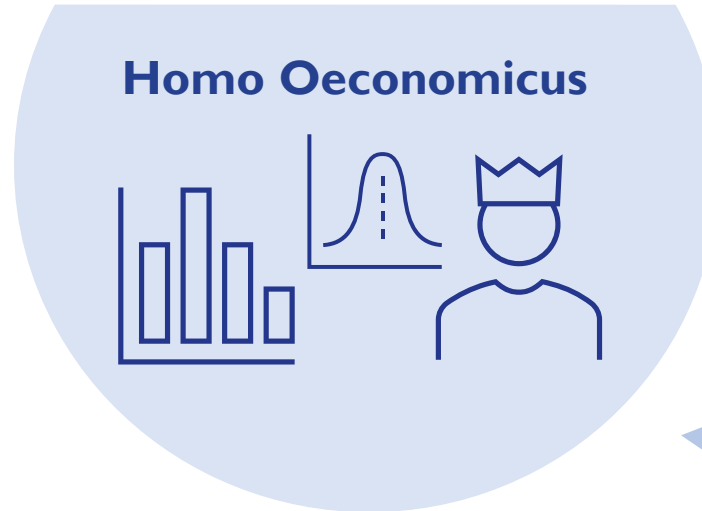
Dark Patterns

Dark Patterns – kein Novum



Das Aufkommen der Verhaltensökonomie

- Klassische ökonomische Theorie:
Je mehr Optionen, desto besser!
- Modell Homo Oeconomicus:
Rationale Kosten-Nutzen Abwägung



- Beschränkte kognitive Kapazität
- Reduktion der Zufriedenheit bei Entscheidung mit steigenden Optionen
- Opportunitätskosten
- Übertriebene Erwartungshaltung



Automatisierte Optimierungen



Project name Home About Contact Dropdown - Default Static top Fixed top

Welcome to our website

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

Learn more

Click rate: **52 %**



Project name Home About Contact Dropdown - Default Static top Fixed top

Welcome to our website

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat.

→ Learn more

72 %

Quelle: https://en.wikipedia.org/wiki/A/B_testing#/media/File:A-B_testing_example.png

Wahrscheinlichkeitstrugsschluss

Wollen Sie mit 100 % Wahrscheinlichkeit 50 Euro haben
oder mit 50 % Wahrscheinlichkeit 100 Euro?

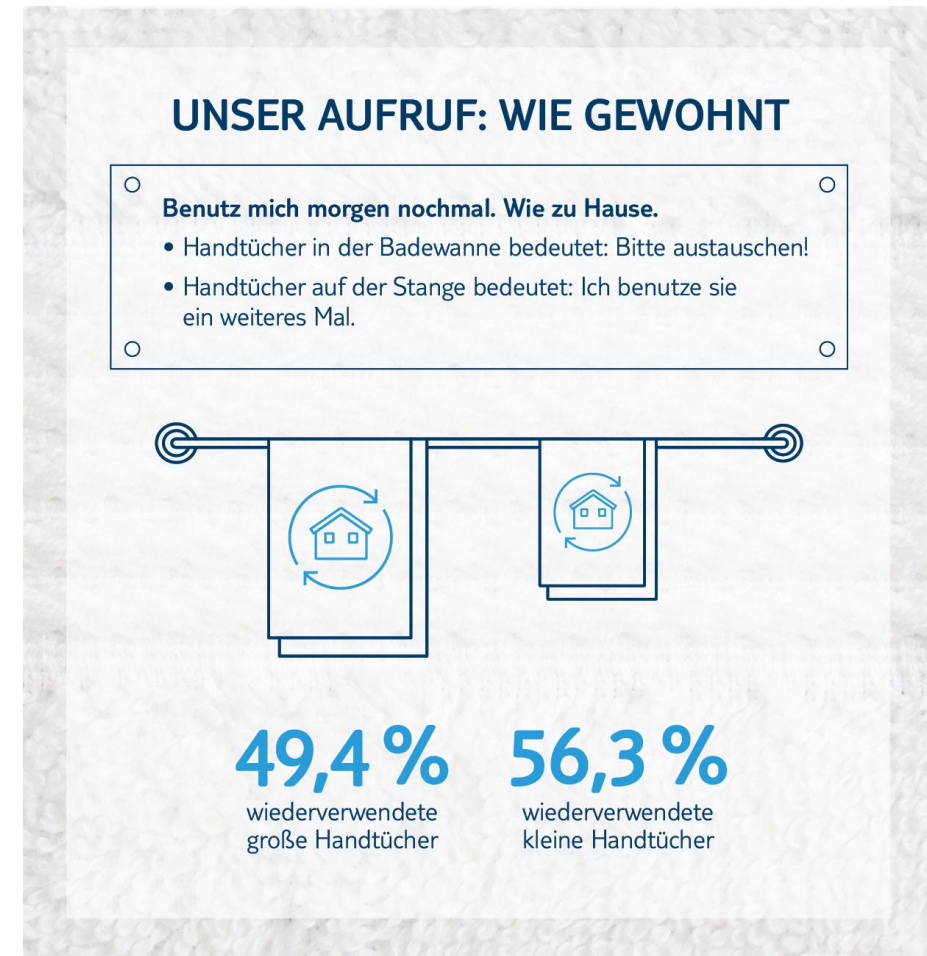
- Klassische ökonomische Theorie bewertet beide als gleichwertig
- Experimente zeigen: Man versucht, eine 50 %ige Verlustwahrscheinlichkeit zu vermeiden, die einem halb so hohen, aber sicheren Gewinn gegenübersteht

Prospect Theorie

- Akteure verhalten sich risikoavers: Menschen werden stärker durch Verluste als durch Gewinne motiviert
 - Das heißt: Sie stecken mehr Energie in die Vermeidung von Verlusten als die Erzielung von Gewinnen
- Endowment Effekt: Individuen schätzen den Wert von Dingen, die sie besitzen, höher ein als jene die sie nicht besitzen

Priming

- Durch in der Vergangenheit gemachte und gespeicherte Erfahrungen, Erkenntnisse und Erwartungen, beeinflussen Entscheidungen
- Priming-Reize: Ein Bild, ein Wort, eine Geste löst Assoziationen aus
- Nudge: Wie zuhause...





Studie der TUI Group, 2017

Ankereffekt

- Menschen werden von vorhandenen Umgebungsinformationen bei bewusst gewählten Angaben beeinflusst
 - Urteil bzw. Entscheidung orientiert sich an einem Anker (Verzerrung!)
- Wirkung auf zwei Weisen:
 - Unbewusste Suggestion – über Mechanismus des Priming.
 - Anker liefert Basis oder Startwert für bewussten Gedankengang – „Anpassungsheuristik“

Ankereffekt Beispiele

- The Dating Heuristic: Frage an College-Student:innen

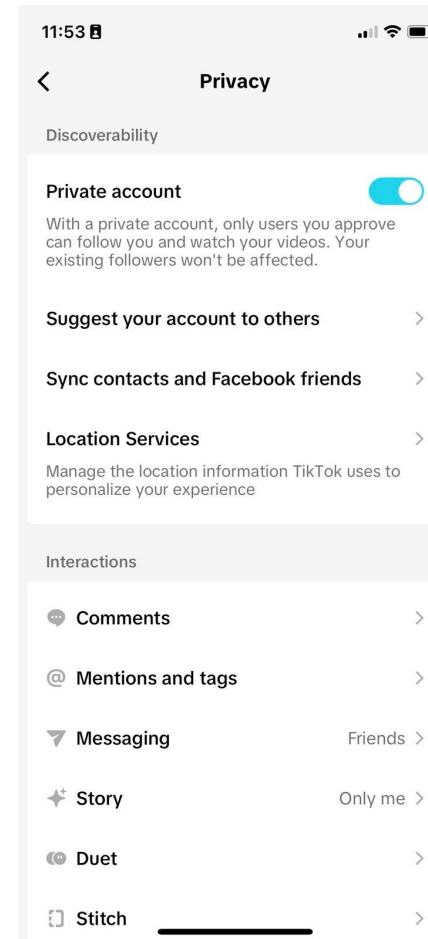
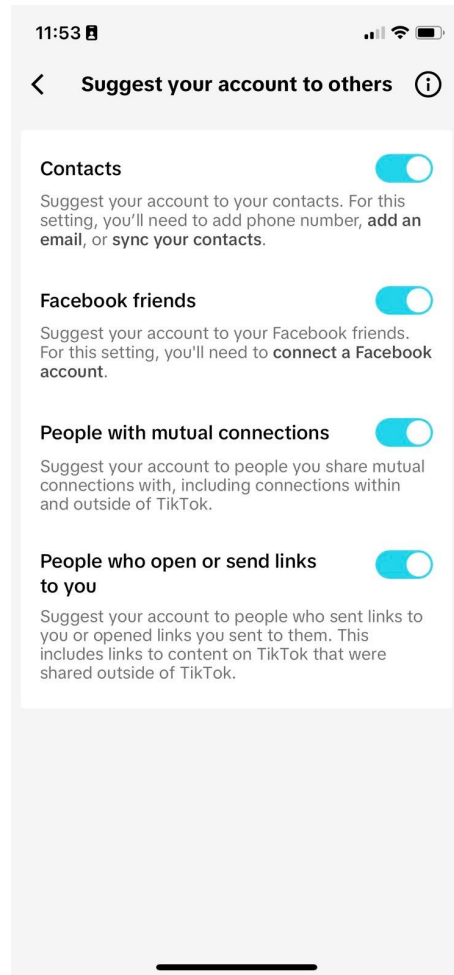
Wie glücklich bist du?	Wie oft hast du Dates?	
Wie oft hast du Dates?	Wie glücklich bist du?	

- Anker können als Nudges genutzt werden, z. B. bei Aufruf zu Spenden.
„The more you ask for, the more you tend to get“

Kognitive Verzerrungen

- **Status-Quo Verzerrung:** Menschen gehen hohe, unverhältnismäßige Risiken ein, um einen bestimmten Zustand zu erhalten – aber weniger, um diesen zu ändern
- **Default Effekt:** Individuen präferieren überproportional die Option, bei der sie keine Entscheidung fällen müssen (Organspende)

Setzen auf Bequemlichkeit

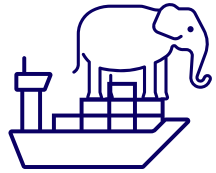


Mentale Buchführung

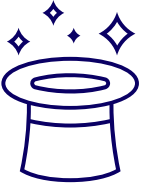
- Systematisches Kognitionsproblem: Menschen ordnen ihre finanziellen Transaktionen in „mentale Konten“ ein, fiktive Konten nach Clustern
- Ziel: Überblick behalten
- Experiment von Thaler: Theater, Karte um 10 Euro



Die vielen Begriffe für Dark Patterns



Overloading,
Überladen



Trick questions,
Fangfragen



Roach Motel,
Kakerlakenhotel



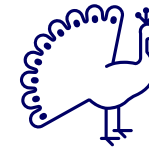
Privacy Zuckering



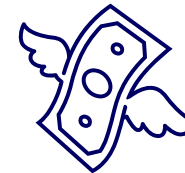
Simulierte Knappheit,
Zeitdruck



Confirmshaming,
emotionaler Druck



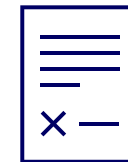
Bait and Switch/
Lockvogeltaktik



Hidden Costs,
versteckte Kosten



Misdirection,
Irreführung



Forced Continuity,
erzwungene Kontinuität

**97% der in der EU beliebtesten
Apps und Websites nutzen
mindestens ein Dark Pattern.**

Studie der EU-Kommission, 2020

Die Krise der Verhaltensökonomie

- Populärwissenschaftliche Aufarbeitung hat zunehmende Kritik zur Folge
- Unsauberes wissenschaftliches Arbeiten: Auslassung von Studien, die eine Anfangshypothese widerlegen könnten
- „Replication Crisis“: Viele der Laborsettings können nicht reproduziert werden, Abstraktion kann in Frage gestellt werden

Abwägungen

- Gewöhnungseffekt tritt sicherlich auf
 - Aber auch: Normalisierung von Dark Patterns
- Streamlining von Prozessen und Einschränkung der Sichtbarkeit durch Smartphone-Screens macht Dark Patterns wirksamer
 - Starker Zuwachs von Mobile-Commerce
 - Priorisierung von Convenience
- Zusätzliche Wirksamkeit: Affekthandlungen vulnerabler Gruppen (Jugendliche, Kinder, risikoaffine Personengruppen)

Preise könnten steigen, also bestätigen Sie Ihre Buchung heute.

Melden Sie sich an für **50 % Rabatt** auf Ihr Hotel!

Sparen Sie bis zu **40%**

Normalerweise nicht verfügbar – Sie haben Glück!

Nur 1 Zimmer auf unserer Seite übrig

Schnell, die Preise steigen bald!

Wir können Preise nur für eine beschränkte Zeit halten. Buchen Sie jetzt, bevor es zu spät ist!

FERTIG!

Vielen Dank!



krickl@oiat.at



Hotels in Rom

2069 von 4485 Hotels sind verfügbar für die gewählten Daten.

Sie beeilen sich lieber, solange noch Optionen übrig sind!

Nur 5 Zimmer
auf unserer Seite
übrig

Literaturempfehlungen

- Vinzenz von Holle: Eine ökonomische Revolution. Wie Verhaltensökonomie die Welt verändert. Springer Verlag, 2019.
- Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein: Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness. Yale University Press, 2008.
- Dan Siroker, Pete Koomen: A/B Testing: The Most Powerful Way to Turn Clicks Into Customers, Wiley, 2013.
- Narayanan, A., Mathur, A., Chetty, M., & Kshirsagar, M.: Dark Patterns Past, Present, and Future. 18(2), 2020.
- Yechiam, E.: Acceptable losses: the debatable origins of loss aversion. Psychological Research 83, 2019.
- Mathur, Arunesh u. a.: „Dark Patterns at Scale: Findings from a Crawl of 11K Shopping Websites“. *Proceedings of the ACM on Human-Computer Interaction* 3(CSCW): 1–32, 2019.
- Beltzung, Krickl: Verlorene Zeit, Verlorenes Geld. Dark Patterns im Alltag von Konsument:innen. Studie im Auftrag der Arbeiterkammer Wien, 2023.