

Inhaltsverzeichnis

Vorwort — V

1 Einleitung — 1

2 Verhaltensökonomie als neue Disziplin — 5

- 2.1 Traditioneller Ansatz: Homo oeconomicus — 15
- 2.2 Marktanomalien — 19
- 2.3 Menschenbild der Wirtschaftswissenschaften — 25
- 2.4 Paradigma der Verhaltensökonomie — 27
- 2.5 Faktor Mensch im Nexus: Jenseits von Rationalität — 34
- 2.6 Ökonomische Entscheidungen aus dem Labor auf den Kapitalmarkt — 43
- 2.7 Mit Verhaltensökonomie zum Nobelpreis — 48

3 Grundlagen individuellen Entscheidungsverhaltens — 51

- 3.1 Komponenten von Entscheidungsfindungen — 53
- 3.2 Unsicherheit und Risiko — 57
- 3.3 Normative Entscheidungstheorie — 63
- 3.4 Bayes-Regel — 65
- 3.5 Entscheidungsregeln — 68
- 3.6 Deskriptive Entscheidungstheorie — 72
- 3.7 Psychologie ökonomischer Entscheidungen — 74
- 3.8 Prozesse der Verarbeitung und Verzerrung von Informationen — 78
- 3.9 Rolle der Emotionen — 86
- 3.10 Begrenzte Rationalität — 90

4 Bias und Heuristiken — 95

- 4.1 Limitierte Informationswahrnehmung und -verarbeitung — 98
- 4.2 Beibehaltungstendenz — 101
- 4.3 Repräsentativitätsheuristik — 104
- 4.4 Rekognitionsheuristik — 109
- 4.5 Verfügbarkeitsheuristik — 112
- 4.6 Ankerheuristik — 115
- 4.7 Affektheuristik — 121
- 4.8 Urteilsverzerrung vs. frugale Heuristik — 125

5 Entscheidungsparadoxien und Verhaltensanomalien — 128

- 5.1 Einfache Heuristiken — 131
- 5.2 Selbstüberschätzung — 139
- 5.3 Vorbereitungseffekt — 141

5.4	Bestätigungstendenz	146
5.5	Kognitive Dissonanz	150
5.6	Auswahlüberfluss-Effekt	154
5.7	Bezugsrahmen-Effekt	159
5.8	Besitz-Effekt	166
5.9	Irrationale Beharrlichkeit	169
5.10	Rückschaufehler	172
5.11	Hyperbolisches Diskontieren	175
5.12	Kontrollillusion	179
6	Prospect-Theorie	182
6.1	Subjektive Nutzenfunktion	183
6.2	Prinzip der Informationssuche	189
6.3	Verlustaversion	195
6.4	Effekte im Entscheidungsverhalten	203
7	Duales Denken	208
7.1	Zwei Systeme der Informationsverarbeitung	211
7.2	Modell System 1/2 nach Kahneman	213
7.3	Trivialisierung des Modells System 1/2	216
8	Nudging	222
8.1	Prinzip der Informationsverarbeitung	225
8.2	Nudge-Effekte im Entscheidungsverhalten	229
8.3	Nudge-Effekte in der Selbstbestimmung	231
8.4	Libertärer Paternalismus	236
8.5	Kontroverse Betrachtung	239
9	Entscheidungsverhalten in Gruppen	244
9.1	Spieltheorie	246
9.2	Nash-Gleichgewicht	250
9.3	Überblick über Gruppenprozesse	252
9.4	Informationsasymmetrien in Organisationen	257
9.5	Gruppendenken	260
9.6	Risikoverschiebung	264
9.7	Altruismus	266
9.8	Reziprozität	269
10	Angewandte Verhaltensökonomie	272
10.1	Verhaltensökonomie in der Praxis	275
10.2	Behavioural Insights Unit London	288
10.3	Sozialpolitik	295

- 10.4 Behavioral Finance (Accounting, Controlling) — **300**
- 10.5 Neuroökonomik — **308**
- 10.6 Dynamische Preisgestaltung — **314**
- 10.7 Arbeits- und Organisationsbereiche — **318**
- 10.8 Konsumentenforschung — **325**
- 10.9 Psychologie des Glücks — **330**
- 10.10 Rolle der Neurobiologie — **339**
- 10.11 Frage des Determinismus — **344**
- 10.12 Freiheit des Menschen als ökonomischer Faktor — **351**

11 Schlussbetrachtung — 364

Anhang — 371

- A) 205 Wissensfragen und Aufgaben — **371**
- B) Erfolgreich lernen mit SQ3R — **381**

Literaturverzeichnis — 385

Abbildungsverzeichnis — 415

Tabellenverzeichnis — 419

Namenverzeichnis — 421

Sachverzeichnis — 425

