

# 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
<b>6</b>	<b>Prospect-Theorie — 182</b>
6.1	Subjektive Nutzenfunktion — 183
6.2	Prinzip der Informationssuche — 189
6.3	Verlustaversion — 195
6.4	Effekte im Entscheidungsverhalten — 203
<b>7</b>	<b>Duales Denken — 208</b>
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
<b>8</b>	<b>Nudging — 222</b>
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
<b>9</b>	<b>Entscheidungsverhalten in Gruppen — 244</b>
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
<b>10</b>	<b>Angewandte Verhaltensökonomie — 272</b>
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**

