

# Inhaltsverzeichnis

## Vorwort — V

### 1 Einleitung — 1

### 2 Verhaltensökonomie als neue Disziplin — 5

- 2.1 Traditioneller Ansatz: Homo oeconomicus — 15
- 2.2 Markt anomalien — 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

**X — Inhaltsverzeichnis**

- 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**