

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