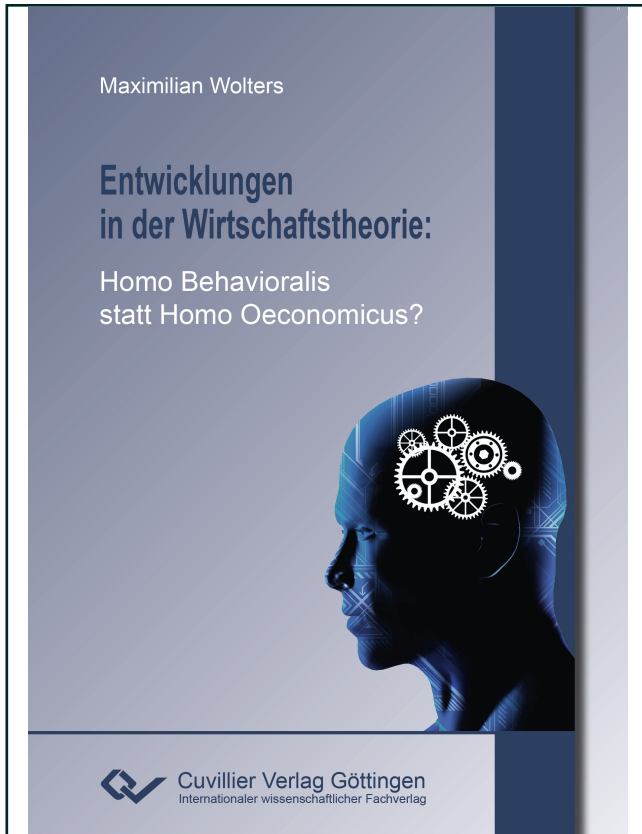




Maximilian Wolters (Autor)
Entwicklungen in der Wirtschaftstheorie
Homo Behavioralis statt Homo Oeconomicus?



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/7433>

Copyright:
Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,
Germany
Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>



Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Thema der Arbeit	1
1.2	Zielsetzung und Methode	12
1.3	Inhaltsübersicht.....	17
2	Liberale Wirtschaftstheorien	19
2.1	Der Homo Oeconomicus	20
2.1.1	<i>Kritik am Homo-Oeconomicus-Modell</i>	<i>24</i>
2.2	Adam Smith	26
2.2.1	<i>Die menschliche Natur und das Eigeninteresse</i>	<i>26</i>
2.2.2	<i>Die unsichtbare Hand</i>	<i>29</i>
2.3	Neoklassische Wirtschaftstheorien.....	31
2.4	Die Rational-Choice-Theory (RCT).....	32
2.4.1	<i>Einführung</i>	<i>32</i>
2.4.2	<i>SEU (subjective expected utility)</i>	<i>35</i>
2.4.3	<i>Spieltheorie („Game Theory“)</i>	<i>38</i>
2.4.4	<i>Kritik am Rational-Choice-Ansatz</i>	<i>41</i>
2.5	Der Homo Oeconomicus auf dem Markt	42
3	Der Homo Oeconomicus und das Risiko.....	46
3.1	Die Effizienzmarkthypothese (EMH).....	47
3.2	Das effiziente Portfolio nach Markowitz.....	51
3.2.1	<i>Grundlagen des Portfolio Selection</i>	<i>52</i>
3.3	Die Kapitalmarktlinie und die Tobin-Separation.....	58
3.4	Das CAPM (Capital Asset Pricing Model) von Sharpe	64
3.5	Value at Risk.....	68
3.5.1	<i>Definition des analytischen VaR</i>	<i>68</i>
3.5.2	<i>Formalisierung</i>	<i>69</i>
3.6	Schlussfolgerungen	72
4	Einwürfe unkonventioneller Ansätze	74
4.1	Die neue Erwartungstheorie (Prospect Theory)	74
4.1.1	<i>Exkurs: Die Falsifizierung einer wissenschaftlichen Theorie</i>	<i>77</i>
4.1.2	<i>Das Problem des Maurice Allais.....</i>	<i>78</i>
4.1.3	<i>Die Wertfunktion nach Kahneman und Tversky</i>	<i>80</i>
4.1.4	<i>Die Gewichtungsfunktion</i>	<i>84</i>
4.2	Prospect theory, Risikoverhalten und Vertrauen	86
4.2.1	<i>Der Einfluss der Arbeiten Kahnemans und Tverskys auf die Wirtschaftswissenschaften</i>	<i>87</i>
4.3	Ernst Fehrs Erkenntnis zur Fairness und zur Reziprozität des Verhaltens	90
5	Der Homo Behavioralis: Eine Fundamentalbetrachtung.....	94
5.1	Kritische Betrachtungen der Theorien, die auf den Homo Oeconomicus basieren	94
5.2	Kritik an der Wirtschaftspsychologie.....	97
5.3	Das Verstehen als Methode	98
5.4	Beginn der Fundamentalbetrachtung	103
5.5	Menschliches Verhalten als Streben	104
5.6	Unsicherheit.....	105
5.7	Die Entscheidung.....	109
5.8	Die Urteilskraft	111



6	Verstehende Beschreibung wirtschaftlichen Verhaltens: Der Homo Behavioralis	115
6.1	Kulturtheorie nach Hofstede	120
6.1.1	<i>Machtdistanz</i>	123
6.1.2	<i>Kollektivismus und Individualismus</i>	123
6.1.3	<i>Maskulinität und Feminität</i>	124
6.1.4	<i>Unsicherheitsvermeidung</i>	124
6.1.5	<i>Langzeitorientierung und Kurzzeitorientierung</i>	124
6.2	Bedürfnisse.....	125
6.3	Gefühle und Emotionen	127
6.3.1	<i>Gefühle</i>	128
6.3.2	<i>Emotionen</i>	128
6.3.3	<i>Stimmungen</i>	128
6.4	Der menschliche Wille	129
6.5	Beschränkte Rationalität (Bounded Rationality)	131
6.5.1	<i>Begrenzte Rationalität nach Simon</i>	133
6.5.2	<i>Formale Aspekte begrenzter Rationalität</i>	135
6.5.3	<i>Folgen begrenzter Rationalität</i>	137
6.6	Folgen der vorgestellten Handlungstheorie	139
7	Behavioral Finance	140
7.1	Definition Behavioral Finance	140
7.2	Theoretische Probleme des Behavioral Finance	142
7.3	Behavioral Finance und der Homo Behavioralis.....	145
7.4	Der Framing-Effekt	150
7.4.1	<i>Empirie</i>	150
7.4.2	<i>Die Standardinterpretation – normative Analyse</i>	152
7.4.3	<i>Die nicht-psychologische Grundlage von Framing-Effekten</i>	154
7.5	Heuristik.....	156
7.5.1	<i>Verfügbarkeitsheuristik</i>	156
7.5.2	<i>Verankerungsheuristik</i>	157
7.5.3	<i>Repräsentativheuristiken</i>	158
7.5.4	<i>Die nicht-psychologische Grundlage von Heuristiken</i>	159
7.6	Mental Accounting	160
7.6.1	<i>Die Bewertung eines Accounts</i>	161
7.6.2	<i>Auswirkungen des Mental Accounting auf den Anleger</i>	164
7.6.3	<i>Die nicht-psychologischen Grundlagen des Mental Accounting</i>	164
7.7	Overconfidence (übersteigertes Selbstvertrauen)	165
7.7.1	<i>Einführung in den Begriff</i>	165
7.7.2	<i>Der Effekt des übersteigerten Selbstvertrauens auf das Verhalten von Marktteilnehmern</i>	168
7.7.3	<i>Die nicht-psychologischen Grundlagen des übersteigerten Selbstvertrauens</i>	171
7.8	Der Herdentrieb	172
7.8.1	<i>Einführung in den Begriff</i>	172
7.8.2	<i>Die nicht-psychologischen Grundlagen des Herdentriebes</i>	175
7.9	Risikoaversion	176
7.10	Die nicht-psychologischen Grundlagen von Risk aversion und risk seeking..	177
7.11	Folgerungen.....	179
7.11.1	<i>Der Blick auf sich selbst</i>	179
7.11.2	<i>Der Blick auf die anderen Marktteilnehmer</i>	179
7.11.3	<i>Das Verhältnis von Behavioral Finance zu den klassischen Finanztheorien</i>	180
7.12	Schluss und Übergang	182



8	Die Krise des Jahres 2008 und Lehman Brothers	185
8.1	Homo Oeconomicus und Homo Behavioralis	185
8.2	Die Finanzkrise	190
8.3	Volkswirtschaftliche Erklärung zur Finanzkrise nach der Lehman-Pleite	197
8.4	Interpretation aus der Perspektive des Homo Behavioralis	205
9	Schluss und Ausblick.....	220
	Literaturverzeichnis.....	229
	Abbildungsverzeichnis.....	242

