

[Free] Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstt

## Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstt

Von Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein  
audiobook / \*ebooks / Download PDF / ePub / DOC



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrang: #56528 in eBooksVerffentlicht am: 2009-08-12Erscheinungsdatum:  
2009-08-12File Name: B00DKZ80Y0 | File size: 49.Mb

**Von Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein : Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstt** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Nudge: Wie man kluge Entscheidungen anstt:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen12 von 12 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein Schubs in die richtige Richtung?Von K. GrabowskiIn einem einleitenden Kapitel wird zunchst anhand eines Beispiels das Prinzip des "Nudge" beschrieben. Ein Nudge ist demnach ein kleiner unmerklicher Schubser in die richtige

Richtung. Weiter stellen die Autoren ihr Konzept eines "libertären Paternalismus" vor, welches zum einen auf konsequenter Entscheidungsfreiheit beruht, andererseits versucht, das Verhalten der Menschen (Humans) bestmöglich zu beeinflussen. Teil 1 des Buches handelt von den rationalen Econs und den Humans. Ein Begriffssystem, welches auch Nobelpreisträger Daniel Kahneman in seinem Buch Schnelles Denken, langsames Denken aufgegriffen hat. Die Autoren beschreiben zwei Arten des Denkens. Zum einen das intuitiv-automatische, als auch das reflektierend-rationale System. Anhand etlicher Beispiele (z. B. Verankerungen, Verfügbarkeit von Informationen, Trägheit und Framing-Effekte) werden die systematischen Verzerrungen verdeutlicht, mit denen das erste System behaftet ist. Jene Verzerrungen erlauben schließlich die Empfänglichkeit für Nudges. Weiter stellen die Autoren Methoden vor, wie der langfristige Planer den kurzfristigen Macher berlisten kann, beispielsweise durch die Einrichtung mentaler (oder tatsächlicher) Konten. Auch wird gezeigt, welchen Einfluss sozialer Druck auf die Entscheidungsfindung (angeblich rationaler) Individuen haben kann. Darauf aufbauend werden Möglichkeiten sozialer Einflussnahme aufgezeigt. Situationen in denen Menschen besonders empfänglich für Nudges sind wren beispielsweise Entscheidungen, die schwierig und selten zu treffen sind. Der zweite Teil des Buches beschäftigt sich mit dem Themengebiet Geld und speziell mit dem Rentensystem, Investmententscheidungen sowie Krediten. Hier verdeutlichen die Autoren wie sinnvoll es ist, die Einzahlungen in Rentenversicherungen für neue und junge Angestellte zu automatisieren, damit sie früh genug für ihre Pension vorsorgen. Weiter verdeutlichen sie das Versagen von erzieherischen Maßnahmen wenn es um Sparen geht. Mit dem "Save more Tomorrow" System stellen sie ein Programm vor, das eine dynamische Beitragssteigerung enthält. Im Abschnitt über Investmententscheidungen geht es weniger um das Anstupsen an sich, sondern vielmehr um die grundsätzliche Frage, welche Asset Allocation, also Aufteilung in verschiedene Anlageklassen die Autoren für sinnvoll halten. Schließlich werden zwei (besonders für die USA) wichtige Kreditmärkte beleuchtet: Hypotheken sowie Kreditkarten. Teil 3 des Buches beinhaltet gesellschaftliche Entscheidungen, beginnend mit einer Betrachtung der Teilprivatisierung der schwedischen Sozialversicherungssysteme. Die schwedische Regierung als Entscheidungsarchitekt hätte unter Berücksichtigung der grundsätzlichen Schwächen der nicht immer rational handelnden Humans die Wahl durch einen Schub in Richtung eines (deutlich besser abgeschnittenen) staatlichen Default-Fonds verbessern können. Ein weiterer Abschnitt geht auf Medicare ein - eine während der Bush-Ära eingeführte Reform des Gesundheitssystems, sowie auf die hier gemachten Fehler. Mögliche Nudges mit denen dieses System verbessert werden könnte z. B. mit einer intelligenten Zuteilung werden vorgestellt. Nachfolgend wird der Bereich Umweltschutz behandelt, sowie aufgezeigt wie geeignete Nudges dazu beitragen könnten, den Energieverbrauch zu senken und den Ausstoß von Treibhausgasen zu reduzieren. Ein letzter Abschnitt stellt einen Vorschlag zur Privatisierung der Ehe vor. Im vierten und letzten Teil des Buches werden zunächst zwölf weitere Nudges vorgestellt, wie beispielsweise das Give more tomorrow-Programm, eine automatische Steuererklärung sowie Sperrlisten für Spielsüchtige. Weiter werden verschiedene Einwände gegen Nudges aufgeführt, wie jener, dass die Regierung beginnend mit einem Nudge immer stärkeren Einfluss nehmen könnte. Das Verfolgen von Eigeninteressen gewisser (politischer und privatwirtschaftlicher) Entscheidungsarchitekten könne durch höhere Transparenz im Sinne "Sonnenlicht ist das beste Desinfektionsmittel" vorgebeugt werden. Weiter werden die Grundzüge der Öffentlichkeit und Neutralität für Nudges behandelt. Im Nachwort wird auf die Frage eingegangen, inwieweit Nudges dabei helfen können, Situationen wie die Finanzkrise von 2008 zu verhindern. Die Idee eines Nudges, also eines unmerklichen Anstoßens in die richtige Richtung welches die beiden Autoren in ihrem Buch behandeln ist sicherlich nicht neu. Vielmehr wurden jene Nudges auch vor ihrer 'Entdeckung' von jenen eingesetzt die Anstupsen oder Anreize gezielt genutzt haben um Eigeninteressen zu befriedigen. Das Grundproblem eines am Gemeinwohl interessierten Entscheidungsarchitekten der Nudges in altruistischer Gesinnung einsetzt bleibt ungelöst. Als Individuum oder Konsument sollte man daher kritisch bleiben und sich vielmehr zusätzlich fragen: 'Welchen Anreiz hat der Entscheidungsarchitekt mir eben jenen Stupsen zu geben?' 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gefällt mir! Von Kunde Das Buch ist interessant, hat einen klaren Aufbau, außerdem sind die beschriebenen Vorgänge gut mit den Erlebnissen aus der eigenen Umwelt abzugleichen. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Inhaltlich überzeugend aber teilweise ausschweifend Von Andreas A Inhaltlich überzeugend, allerdings manchmal auch sehr langwierig und ausschweifend. Das hätte man auch in der halben Länge geschafft. Insgesamt guter Einstieg ins Thema.

Kurzbeschreibung Nudge so heißt die Formel, mit der man andere dazu bewegt, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Denn Menschen verhalten sich von Natur aus nicht rational. Nur mit einer Portion List können sie dazu gebracht werden, vernünftig zu handeln. Aber wie schafft man das, ohne sie zu bevormunden? Wie erreicht man zum Beispiel, dass sie sich um ihre Altersvorsorge kümmern, umweltbewusst leben oder sich gesund ernähren? Darauf gibt Nudge die Antwort. Das Konzept hat bereits viele Entscheidungsträger erzeugt, darunter den neuen US-Präsidenten Barack Obama. Anschaulich und unterhaltsam präsentieren Richard Thaler und Cass Sunstein einen neuen Ansatz der Verhaltensökonomie, der schon heute das Denken und Handeln in Politik und Wirtschaft prägt. Werbetext Wie man Menschen dazu bringt, das Richtige zu tun Kurzbeschreibung Nudge so heißt die Formel, mit der man andere dazu

bewegt, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Denn Menschen verhalten sich von Natur aus nicht rational. Nur mit einer Portion List können sie dazu gebracht werden, vernünftig zu handeln. Aber wie schafft man das, ohne sie zu bevormunden? Wie erreicht man zum Beispiel, dass sie sich um ihre Altersvorsorge kümmern, umweltbewusst leben oder sich gesund ernähren? Darauf gibt Nudge die Antwort. Das Konzept hat bereits viele Entscheidungsträger überzeugt, darunter den neuen US-Präsidenten Barack Obama. Anschaulich und unterhaltsam präsentieren Richard Thaler und Cass Sunstein einen neuen Ansatz der Verhaltensökonomie, der schon heute das Denken und Handeln in Politik und Wirtschaft prägt.