
Are We All Less Risky And More Skillful Than Our Fellow

Die Grenzen zwingenden Vertragsrechts

Das Glück, so sein zu dürfen, wie ich bin

Einstellungen zur Kernenergie im internationalen Vergleich

Denkfehler!

Beurteilungsfehler bei (kollegialen) Feedbacks

REFRAME - Die Psychologie der Innovation

Moderne Verhaltensökonomie in der Versicherungswirtschaft

Unternehmerische Entscheidung und Risikomanagement

Of Risks and Normative Responses

Marktmachtmissbrauch auf Ersatzteilmärkten im deutschen, europäischen und US-amerikanischen Markt

Verhaltensökonomik und Normativität

Ich möchte lieber nicht

Nudging

Die Kunst des klugen Streitgesprächs

Wirtschaftspsychologie

Das Risikoparadox

Rationales Entscheiden

Gleichheit

Informationsversorgung lernender Akteure

Schule und Selbstwert

Der unvernünftige Kunde

Fehler: Ihre Funktionen im Kontext individueller und gesellschaftlicher Entwicklung

Errors: Their Functions in Context of Individual and Societal Development

Das Urhebervertragsrecht im Lichte der Verhaltensökonomik

Das manipulierte Gehirn

Was Sie über Geldanlage wissen sollten

Der Interessenkonflikt im Deutschen Privatrecht

Der Einfluss sozialer Orientierungsreize auf das Fahrverhalten in Gefahrensituationen

Entwicklungen in der Wirtschaftstheorie

Entscheidungstheorie und -praxis

High Returns from Low Risk

Reich werden an der Börse

Leistungsorientierte Vergütung

Forum Mergers & Acquisitions 2014

Vertrauen in der ökonomischen Theorie

Die Macht der Vorhersage

Die besten Börsenstrategien

Indirekte Schätzung des Fahrbahnnsesgrads zur Detektion von gefährlichen
Fahrzuständen

Der unsichtbare Gorilla

Added Value von Behavioral-Finance-Fonds

*Are We All Less Risky
And More Skillful Than
Our Fellow*

*Downloaded from
ecobankpayservices.ecobank.com
by guest*

SALAZAR ADALYNN

Die Grenzen zwingenden

Vertragsrechts Börsenbuchverlag

Stephan Gerg untersucht die verfassungsrechtlichen Massstabe des Nudgings, einer Form des staatlichen Einwirkens auf den Burger abseits von Ge- und Verboten und wirtschaftlichen Anreizen. Hierzu zahlen beispielsweise

Moralappelle, das Einwirken auf den Burger durch sozialen Druck oder eine Widerspruchslosung im Organspenderecht. Ausgehend von einem juristisch definierten Begriff des Nudgings sollen anhand der Typologie verfassungsrechtliche Problemfelder, insbesondere das Vorliegen eines Grundrechtseingriffs, der Vorbehalt des Gesetzes, der Rechtsschutz, die grundrechtlichen Schutzpflichten und der Verhältnismassigkeitsgrundsatz,

untersucht werden. Im Mittelpunkt steht dabei die Besonderheit des Einwirkens auf die innere Autonomie, die Möglichkeit, den Willen von Staat und Bürger über verborgene oder halb verborgene Beeinflussungspfade in Einklang zu bringen, um dem Bürger zu "besseren Entscheidungen" zu verhelfen: denn wird bereits der Wille des Adressaten beeinflusst, kommt es auf ein rechtliches Durfen nicht mehr an.

Das Glück, so sein zu dürfen, wie ich bin Waxmann Verlag

Dieses Lehrbuch vermittelt die Methoden, die geeignet sind, Entscheidungen in verschiedenen Lebensbereichen, wie Wirtschaft, Politik, Medizin oder Privatsphäre, mit einem höheren Grad an Rationalität zu treffen. Schwerpunkte sind Entscheidungen bei

Zielkonflikten, Entscheidungen unter Risiko, Entscheidungen bei unvollständigen Informationen über die eigenen Präferenzen oder Wahrscheinlichkeiten, ferner Berücksichtigung von Zeitpräferenzen und die Entscheidungsfindung in Gremien. Besonderer Wert wird auf die Anwendbarkeit der Verfahren gelegt. Eine Reihe von konkreten Anwendungsbeispielen belegt den Wert der Verfahren für einen weiten Bereich von Entscheidungsproblemen. Durch lebensnahe Übungsaufgaben wird es dem Leser erleichtert, sich die Methoden der Entscheidungstheorie anzueignen. *Einstellungen zur Kernenergie im internationalen Vergleich* S. Fischer Verlag
"Reich werden an der Börse" richtet sich

an Börseneinsteiger ebenso wie an erfahrene Anleger, die eine alternative Sicht auf vermeintlich bekannte Börsenthemen kennenlernen wollen. In 100 voneinander unabhängigen Kapiteln werden alle Zusammenhänge vermittelt, die für einen Erfolg an der Börse wirklich wichtig sind beziehungsweise deren Missachtung einem solchen entgegenstehen. Behandelt wird ein breites Spektrum an Themen, angefangen von der Anzahl an Aktien, die ein Anleger sinnvollerweise besitzen sollte, über Börsen-Heuristiken wie "Buy on bad news" bis hin zu verhaltensökonomischen Konzepten. Auch einige Börsen-Mythen, etwa dass höhere Risiken nicht notwendigerweise mit höheren Renditen belohnt werden, werden in diesem Buch schonungslos

entsorgt.

Denkfehler! FinanzBuch Verlag
Überarbeitete Auflage 2016: In jahrzehntelanger Forschung haben die beiden Wissenschaftler Richard Wilkinson und Kate Pickett empirische Daten gesammelt und ausgewertet, anhand derer sie den Einfluss der Ungleichheit auf eine Vielzahl der drängendsten sozialen Probleme entwickelter Gesellschaften untersuchen. Die geistige und körperliche Gesundheit oder der Drogenkonsum der Mitglieder einer Gesellschaft, Lebenserwartung, Übergewicht, Bildung, die Geburtenrate bei Minderjährigen, die Verbrechensrate und nicht zuletzt die soziale Mobilität: All diese Phänomene hängen statistisch eindeutig davon ab, wie ungleich die

Einkommens- und somit Chancenverteilung einer Gesellschaft ist. Ab einem gewissen Einkommensniveau, das etwa auf der Höhe dessen von - ausgerechnet - Kuba liegt, ist es eben nicht mehr die Höhe des Durchschnittseinkommens, die es den Menschen immer bessergehen lässt, sondern die Verteilung des Einkommens. Dieser Titel befasst sich, wie das zur Zeit viel besprochene Buch von Thomas Piketty, *Das Kapital im 21. Jahrhundert*, mit der Verteilung des Reichtums. *Beurteilungsfehler bei (kollegialen) Feedbacks* Springer-Verlag

Thomas Brauchle präsentiert eine interdisziplinäre Analyse der Anforderungen an das unternehmerische Ermessen des Vorstands und damit verbundener Rechtsgebiete durch

Anwendung einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise. Die Anforderungen werden durch die Entwicklung eines Systems aus justiziablen Grundsätzen einer angemessenen Informationsgrundlage und Entscheidungsfindung konkretisiert. Die entsprechende Informationsverbreitung über interne und externe Kanäle wird auf Basis von theoretischen und empirischen Erkenntnissen der Betriebswirtschaftslehre ausgearbeitet.

REFRAME - Die Psychologie der Innovation Waxmann Verlag

Anreizsysteme sind ein Instrument der internen Unternehmenskommunikation und der Mitarbeiterbindung. Doch welche Möglichkeit gibt es, sie wirkungsvoll zu gestalten? Was genau motiviert Mitarbeiter und warum? Dieses

Buch zeigt Ihnen konkret, wie Sie die Bausteine und Methoden leistungsabhängiger Entlohnungssysteme erfolgreich in Ihrem Unternehmen etablieren und optimieren. Sie erfahren alles über die arbeitspsychologischen und ökonomischen Grundlagen sowie die motivierende Umsetzung in der Praxis. Inhalte: - Grundanforderungen an Anreizsysteme: Bonusfunktion, Verträge, Bemessungsgrundlage - Gerechtigkeitsaspekte des Entgeltsystems: Gleichbehandlung, Leistungs-, Sozial- und Geschlechtergerechtigkeit - Zielsetzung: Motivation, Selektion, Kostensenkung, Qualitätssteigerung, Mitarbeiterbindung - Perspektiven: Leistungszulagen, variable Vergütung, Prämien,

Provisionen, Individual- oder Teamentlohnung u. v. m. *Moderne Verhaltensökonomie in der Versicherungswirtschaft* Walhalla Fachverlag Mutiger handeln, klüger entscheiden und andere zum Umdenken bewegen Innovationsexperte, YouTuber und mehrfacher Gründer Felix Hofmann erklärt in diesem Buch, warum Führungskräfte, die für Innovation verantwortlich sind, meist kurzfristig denken und zu vorsichtig handeln. Sie tun das nicht, weil sie feige oder rückständig sind, sondern weil es in der Natur des Menschen liegt, Risiken aus dem Weg zu gehen, Verluste vermeiden zu wollen und kurzfristige Erfolge anzustreben. Die Psychologie lehrt uns, dass Menschen einer Reihe von

kognitiven Verzerrungen unterliegen, die dazu führen, oftmals irrational zu handeln. Das führt zu einer paradoxen Situation: Zwar befürworten die meisten Menschen einer Organisation und insbesondere die Führungsetage Innovation, stellen sich ihr jedoch häufig bewusst oder unbewusst in den Weg. Die Folge ist, dass mutiges und langfristiges Denken oftmals auf der Strecke bleibt, man sich lieber an der Konkurrenz orientiert, statt selbst visionär zu sein, und sich mit kleinen Verbesserungen zufriedengibt, statt große Innovationen umzusetzen. Doch wie lässt sich diese Irrationalität nutzen, um kreativer, mutiger und langfristiger zu handeln? Der Schlüssel dafür heißt REFRAMING. Reframing bedeutet, die Perspektive zu verändern. Dadurch kannst du

Kreativität fördern, Referenzpunkte verändern und beeinflussen, was als Gewinn oder Verlust wahrgenommen wird. Reframing heißt, Psychologie zu nutzen, um mehr Innovation möglich zu machen. neue Fragen zu entwickeln, um auf kreativere Lösungen zu kommen. Priming einzusetzen, damit Menschen größer denken. schrittweise Courage aufzubauen. Techniken, um Ängste zu überwinden. Methoden, um mehr Mut und Klarheit bei risikoreichen Projekten zu haben. exponentielle Entwicklungen besser vorherzusehen. strategische Wendepunkte rechtzeitig zu erkennen. die Kunst, eine Kultur des langfristigen Denkens zu schaffen. das richtige Aufsetzen von Innovationsprojekten, damit sie langfristig erfolgreich sein können. verzögerte Intuition

einzusetzen, um bessere Entscheidungen zu treffen. Techniken, um Rückschläge in Motivation zu verwandeln. Innovation in deiner Organisation zur Norm zu machen. das zu framen, was als Erfolg zählt und damit mutiges und innovatives Handeln zu treiben. das Framen von Veränderung, sodass andere bereit sind, sie zu unterstützen. andere zu überzeugen, mutiger zu handeln und mehr Innovation zu fördern. Diese und viele weitere konkrete Ratschläge, Methoden und Tools aus den Verhaltenswissenschaften unterstützen die Geschäftsführung, das Innovationsmanagement und jeden, der in einer Organisation Innovation voranbringen will (z. B. Intrapreneure) dabei, mutiger, kreativer und

langfristiger zu agieren. *Unternehmerische Entscheidung und Risikomanagement* Springer Nature Menschliches Entscheidungsverhalten ist Untersuchungsobjekt zahlreicher Wissenschaftsdisziplinen. Dieses Buch enthält aktuelle Forschungsergebnisse der Arbeitsgruppe Entscheidungstheorie und -praxis der Gesellschaft für Operations Research e. V. Das Buch liefert neue Erkenntnisse in den Bereichen der multikriteriellen Entscheidungstheorie und der Formulierung von Entscheidungsmodellen, sowie Auswertungen von Laborexperimenten zum Entscheidungsverhalten im individuellen und kollektiven Kontext. Insbesondere Fragen der konkreten Formulierung einer

Entscheidungssituation und des Umgangs mit mehreren Zielgrößen werden eingehend erörtert. Darüber hinaus wird das Konzept der Laborexperimente aufgegriffen, um Abweichungen des tatsächlichen Entscheidungsverhalten von den theoretischen Lösungen aufzuzeigen. Dabei werden typische Entscheidungsmuster aufgedeckt und mit neuen Erklärungsansätzen verbunden.

Of Risks and Normative Responses
Springer-Verlag

Wie schütze ich mein Vermögen? Wie wappne ich mich für das Gespräch mit dem Bankberater? Welche Finanzprodukte eignen sich, und von welchen sollte ich besser die Finger lassen? Der praxiserfahrene

Betriebswirtschaftler und Journalist Michael Ferber antwortet auf all diese Fragen. 'Was Sie über Geldanlage wissen sollten' gibt einen Überblick über die in der Schweiz vertriebenen Geldanlage-Produkte, ist ein unabhängiger Leitfaden und Ratgeber für Privatinvestoren, Private-Banking-Kunden und Altersvorsorgende und unterstützt Bankkunden in ihren Gesprächen mit dem Finanzberater. Die 3., überarbeitete Auflage enthält neue Kapitel zum Sparen und Investieren in der Finanz- und Schuldenkrise sowie zu Immobilien und Edelmetallen (Gold, Silber). Ausserdem greift der Autor das Thema Vermögensschutz stärker auf und legt den Fokus auf Sachwerte als Geldanlage. Marktmachtmissbrauch auf Ersatzteilmärkten im deutschen,

europäischen und US-amerikanischen Markt Springer-Verlag

Der Einsatz von Feedbacks wird meist überaus positiv gesehen. Dabei mangelt es oftmals an einer kritischen Reflexion über die Problematiken, welche mit dem Einsatz dieser Methodik (für kreative und komplexe Tätigkeiten) einhergehen (können). Im Gegensatz zur oftmals vorherrschenden allgemeinen Meinung, dass ein Feedback ausschließlich von großem Nutzen ist, wird in diesem Text untersucht, ob und inwiefern diese Position gehalten oder teilweise doch revidiert werden muss. Es zeigt sich in der Analyse, dass beim Einsatz von Feedback viele "Fallstricke" vorhanden sind, welche zu einer differenzierteren Sichtweise über Feedback führen. So gibt es mehrere Effekte, welche

Feedbacks verzerren (können), und beim Geben von Feedback sollten mehrere Punkte beachtet werden, damit dieses seinen Zweck möglichst erfüllen kann. Obschon der Schwierigkeiten, welche den beteiligten Personen bewusst sein sollten, ist der Einsatz dieser Methodik jedoch letztlich unverzichtbar.

Verhaltensökonomik und Normativität Springer-Verlag

In allen Sektoren gesellschaftlicher Praxis werden Fehler gemacht, die sich außerordentlich verschieden und ambivalent auf den Erfolg dieser Praxis auswirken können. Im Zentrum der Beiträge dieses Bandes steht die Frage nach den Bedingungen, unter denen sich Fehler als Ausgangspunkte für Lern- und Entwicklungsprozesse konzipieren und nutzen lassen. Die Autorinnen und

Autoren in Teil eins des Bandes reflektieren grundlegende Fragestellungen zur Konzeption und zu verschiedenen Funktionen von Fehlern in Lern- und Entwicklungsprozessen. Im zweiten Teil des Bandes werden Fehler aus lebenszeitlichen, lebensweltlichen und systemischen Perspektiven betrachtet. So wird z.B. der Frage nach den gesellschaftlichen Instanzen nachgespürt, durch deren Einfluss Fehler erst zu Verfehlungen gemacht werden. Die Beiträge in Teil drei analysieren Funktionen von Fehlern in Bildungskontexten. So wird etwa die Rolle von Peernetzwerken in Schulklassen beim Umgang mit Fehlern beleuchtet. Teil vier schließlich fokussiert Funktionen und Bedingungen eines produktiven und lernorientierten

Umgangs mit Fehlern in der Arbeitswelt. Ich möchte lieber nicht Springer-Verlag Disaster losses in the context of natural hazards continue to rise, despite a growing understanding of disaster risks and measures to reduce them. One obstacle to enhancing private and public disaster risk reduction is the influence of the distorted risk perception of laypeople. The book argues for the necessity of public regulations and explores means to mitigate the consequences of such distorted risk perception through legal measures and adjustments to political decision-making in Council of Europe member states, while respecting the value of autonomy and democratic principles. In terms of collective decision-making, the book advocates for the implementation of

deliberative fora in the democratic decision-making process to mitigate the influence of distorted risk perception associated with natural hazards. Additionally, the book discusses a range of disaster risk reducing measures that member states may lawfully implement to protect individuals and communities from the consequences of distorted risk perceptions related to common natural hazards. To underscore the merits of strengthening disaster risk reduction from the bottom-up, this book demonstrates how fundamental rights and democratic values impede attempts to increase DRR from the top-down, even in cases where people's risk perceptions are distorted. In doing so, the book addresses the issue of disaster risk reduction in a novel way by

exposing how legal and political barriers to disaster loss reduction can be overcome by giving higher priority to mitigating distorted risk perceptions.

Nudging Springer-Verlag

Klaus Hufschlag untersucht das Problem der Informationsversorgung vor dem Hintergrund der Annahme „lernender“ Akteure. Auf Basis der Teamtheorie entwickelt er ein informationsökonomisches Modell, das er auf begrenzt rationale, lernende Entscheidungsträger ausweitet.

Die Kunst des klugen

Streitgesprächs Springer-Verlag

Was uns wirklich bedroht und wie wir richtig damit umgehen Nahezu täglich bringen uns die Medien neue Hiobsbotschaften: steigende Kriminalität, Vogelgrippe oder

Elektrosmog. Wird unser Leben nicht immer gefährlicher, unsicherer, risikoreicher? Ortwin Renn, international anerkannter Risikoforscher, sagt: nein. Die durchschnittliche Lebenserwartung steigt beständig, in vielerlei Hinsicht geht es uns immer besser. Wie fürchten uns, so Renn, vor "falschen" Gefahren, verschließen aber die Augen vor Risiken, die uns und unsere Nachwelt erheblich bedrohen. Renn zeigt, welches diese sind, warum wir sie unterschätzen und wie wir im Sinne der Nachhaltigkeit verantwortungsvoll damit umgehen können.

Wirtschaftspsychologie Cuvillier Verlag

Das Urhebervertragsrecht dient weithin dazu, den Urheber in besonderen "Gefährdungssituationen" zu schützen.

Worin genau die besondere Schutzbedürftigkeit begründet liegt wird allerdings selten näher erörtert. Der vorliegende Band ist der Frage gewidmet, inwieweit das Handwerkszeug der Verhaltensökonomik (behavioral law and economics) dazu beitragen kann, Schutzbedürfnisse und Schutzinstrumente zu analysieren und zu bewerten. Neben Grundlagenfragen werden einzelne Schutzinstrumente zunächst unter verhaltensökonomischem Blickwinkel und anschließend aus urheberrechtlicher Sicht untersucht. Der interdisziplinäre Dialog verspricht ein vertieftes Verständnis des Urhebervertragsrechts. *Das Risikoparadox* Piper ebooks Spontan aus dem Bauch oder doch rational? Wie Sie die richtigen

Entscheidungen treffen Wie sieht bei Ihnen ein typischer Entscheidungsprozess aus? Verlassen Sie sich auf Ihr Bauchgefühl, oder stellen Sie dem Ergebnis lange Selbstreflexion und Überlegungen voran? Rüdiger von Nitzsch und Florian Methling plädieren für eine Kombination, denn beide Varianten haben Vor- und Nachteile. In ihrem Ratgeber finden Sie die Methoden, die Sie zukünftig bei der Entscheidungsfindung unterstützen werden. Darüber hinaus zeigen die Autoren, wie wertvoll eine fundierte Meinungsbildung in allen gesellschaftlichen Fragen ist, und rufen zu einer veränderten Entscheidungskultur auf. – Sinn und Zweck von reflektiertem Entscheiden: Was macht eine gute Entscheidung aus?

– Entscheidungstheorie: Wie funktioniert Intuition und wie sind analytische Konzepte aufgebaut? – Hilfreiche Entscheidungsmatrix: in fünf Schritten zu einer fundierten Entscheidung – der systematische Prozess detailliert erklärt. – Von der Theorie zur Praxis: inkl. Online-Tool, mit dem Sie ganz konkret ihr Entscheidungsverhalten verbessern können. – Praktische Tipps, wie Sie Ihr neues Wissen um den Entscheidungsprozess im Alltag richtig anwenden. Typische Entscheidungsfehler vermeiden – mit der richtigen Methode Die beiden Autoren zeigen Ihnen praxisnah, warum eine systematische Kombination aus Intuition und sachlicher Bewertung ein optimales Entscheidungsmodell ist. Dabei erläutern sie, wie Sie typische Entscheidungsfehler

frühzeitig entdecken und vermeiden können. Verdeutlicht werden die Mechanismen des Entscheidungsprozesses mit einer exemplarischen Geschichte: Alex, ein angestellter Ingenieur, ist mit seinem Berufsleben nicht mehr zufrieden. Er sucht nicht nur neue Ziele, sondern anhand von zentralen Themen wie Sinn, Leidenschaft, Soziale Bindungen und Gefühl der eigenen Kompetenz einen neuen Lebensentwurf. Dieses Sachbuch bietet damit deutlich mehr als einfache Ratgeber und ist praxisorientierter als trockene Lehrbücher zu normativer Entscheidungstheorie und zur Psychologie der Entscheidung. Ein Tool für alle, die ihre Entscheidungsfähigkeit verbessern wollen: Lernen Sie, im Alltag reflektierte Entscheidungen zu treffen,

und leisten Sie so Ihren Beitrag zu einer zielorientierten Entscheidungskultur!

Rationales Entscheiden Redline
Wirtschaft

English summary: Conflicts of interest that arise when acting in the interests of third parties, e.g. through banks, lawyers, executors of wills, legal guardians, accountants or bodies of companies, are one of the fundamental problem areas in the modern service economy. However, in legal research they have thus far only occasionally been seen as an overriding regulatory challenge. Taking the different areas of law into account and based on functional comparison and economic and behavioral findings, Christoph Kumpan investigates the rules on the disclosure of conflict, conflict prevention and

conflict resolution in private law as well as the relevant sanctions. He reveals general principles, develops a system of regulation that focuses on the conflict of interest and suggests teleologically meaningful adjustments of the relevant legal regulations. German description: Interessenkonflikte bei der Wahrnehmung fremder Interessen, z.B. durch Banken, Rechtsanwälte, Testamentsvollstrecker, Vormunder, Wirtschaftsprüfer oder Organe von Gesellschaften, gehören zu den fundamentalen Problemstellungen der modernen Dienstleistungsgesellschaft. In der rechtswissenschaftlichen Forschung werden sie bisher jedoch nur vereinzelt als einheitliches Regelungsproblem wahrgenommen. Christoph Kumpan untersucht rechtsgebietsübergreifend

und funktional vergleichend sowie auf Grundlage ökonomischer und verhaltenstheoretischer Erkenntnisse die über das Privatrecht verstreuten Regelungen zur Konfliktoffenlegung, Konfliktvermeidung und Konfliktlösung sowie die daran anknüpfenden Sanktionen. Er arbeitet allgemeine Prinzipien heraus, entwickelt ein am Interessenkonflikt orientiertes Regelungssystem und ermittelt teleologisch sinnvolle Anpassungen der einschlägigen rechtlichen Regelungen. *Gleichheit* Haffmans & Tolkemitt Diese Arbeit hat es sich zum Ziel gesetzt, einen Paradigmenwechsel in den Wirtschaftswissenschaften herbeizuführen. Warum muss es aber zu einem Paradigmenwechsel kommen? Die Antwort hierauf lautet: Weil das

bisherige Paradigma der Wirtschaftswissenschaften die Wirtschaft und wirtschaftliche Zusammenhänge nicht hinreichend genau erklären kann. Dies zeigt sich vor allem an der Finanzkrise, die von Ökonomen nicht (bis auf wenige Ausnahmen) prognostiziert wurde. Im Zentrum der gegenwärtigen Ökonomie steht der Homo Oeconomicus, ein Modell eines Menschen, der ohne Gefühle und unter rein rationalen Gesichtspunkten seinen Nutzen maximiert. Dieses Modell bietet den Vorteil, dass die Ökonomie als Ganze berechenbar wird; zugleich wird aber auch der Nachteil deutlich: da menschliches Verhalten nicht das Verhalten des Homo Oeconomicus ist, können mit Hilfe des Homo Oeconomicus nur ideale Zusammenhänge

mathematisch beschrieben werden, nicht hingegen reale.

Informationsversorgung lernender Akteure NZZ Libro

Dieses Buch liefert die bislang erste kritische Überprüfung des Anlageerfolgs von Behavioral Finance Fonds. Dabei steht eine intensive Analyse des Investmentprozesses dieser neuen Fondsart im Fokus. Zu diesem Zweck wird herausgearbeitet, auf welchen Annahmen die Fondsstrategie beruht, welche Besonderheiten bei der Assetauswahl beachtet werden und wodurch sich die Methodik von traditionellen Fondskonzepten unterscheidet. Gleichzeitig wird eine Klassifizierung der unterschiedlichen Behavioral Finance Fonds Strategien sowie eine eigenständige definatorische

Abgrenzung innerhalb der existierenden Fondswelt konzipiert.

Schule und Selbstwert Frankfurter Allgemeine Buch

Im Straßenverkehr können verschiedene Objekte einen Einfluss auf die Interpretation einer Verkehrssituation haben. Beispielsweise kann ein Warnschild ein relevantes Konzept zur Situationsentwicklung aktivieren und so die Reaktion des Fahrers auf nachfolgende Reize verbessern. Doch inwieweit orientieren sich Autofahrer in ihrem Fahrverhalten auch an anderen Verkehrsteilnehmern? Im Fokus dieser Fahrsimulations- und Blickbewegungsstudie steht daher die Frage, ob sozialdeterminierte Objekte aus dem aktuellen Verkehrsumfeld (z.B. ein Fußgänger) einen Einfluss auf das

Fahrverhalten besitzen und wie stark diese Verhaltensbeeinflussung im Vergleich zu statischen bzw. künstlichen Verkehrselementen (z.B. einem Schild) ist. In zwei verschiedenen Fahrsimulationen konnte nachgewiesen werden, dass die Präsentation von sozialdeterminierten, sich bewegenden Hinweis- oder Orientierungsreizen einen stärkeren Effekt auf das Fahr- und Blickverhalten in kritischen Verkehrsszenen hat, als dieses bei statischen Verkehrsobjekten der Fall ist. Dies lässt sich damit erklären, dass sowohl das visuelle Kontrollsystem als auch die Verhaltenspräferenzen des Menschen auf speziellen Selektionsmechanismen basieren, welche sich stärker an natürlichen bzw. ursprünglichen als an technisch-

modernen Reizen orientieren.

Related with Are We All Less Risky And More Skillful Than Our Fellow:

[© Are We All Less Risky And More Skillful Than Our Fellow Patterns Of Natural Selection Worksheet Answer Key](#)

[© Are We All Less Risky And More Skillful Than Our Fellow Pcep Practice Test Free](#)

[© Are We All Less Risky And More Skillful Than Our Fellow Payday 2 Framing Frame Stealth Guide](#)