

Volkswirtschaftliches Seminar (WS35V16) im WT 19 (5. Trimester)
„Seminar aus Verhaltensökonomik“

Themenliste

1. Die „Sunk-Cost-Fallacy“

- Friedman, D., et al. (2007): "Searching for the sunk cost fallacy", *Experimental Economics* 10, 1: 79-104.
- Thaler, R. (1980): „Toward a positive theory of consumer choice“, *Journal of Economic Behavior and Organization* 1: 39–60.
- Staw, B.M. (1976): „Knee deep in the big muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action“, *Organizational Behavior and Human Performance* 16: 27–44.

2. „Loss-Aversion“ und „Endowment-Effect“

- Kahneman, D., J.L. Knetsch und R.H. Thaler (1990): „Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem“, *Journal of Political Economy* 98, 6: 1325-1348.
- Kahneman, D., J. L. Knetsch und R.H. Thaler: (1991): „Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias“, *Journal of Economic Perspectives* 5, 1: 193-206.

3. Die „Heuristics-and-Biases-Approach“

- Tversky, Amos und Daniel Kahneman (1974): "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases", *Science* 185: 1124-1131.
- Gilovich, T., D. Griffin und D. Kahneman (Hrsg.) (2002): *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge: Cambridge University Press.

4. Die „Conjunction-Fallacy“

- Tversky, A., und D. Kahneman (1983): "Extensional versus intuitive reasoning: The conjunction fallacy in probability judgment", *Psychological Review* 90, 4: 293-315.
- Charness, G., E. Karni und D. Levin (2010): "On the conjunction fallacy in probability judgment: New experimental evidence regarding Linda", *Games and Economic Behavior* 68, 2: 551-556.

5. „Overconfidence“

- Gigerenzer, G. (1991): "How to make cognitive illusions disappear: Beyond "heuristics and biases", *European Review of Social Psychology* 2, 1: 83-115.
- Lichtenstein, S., B. Fischhoff, B., und L.D. Phillips (1982): „Calibration of probabilities: The state of the art“, in: *Decision Making and Change in Human Affairs*. Dordrecht, Springer Netherlands S. 275–324.

6. Die „Prospect-Theory“

- Kahneman, D., und A. Tversky (1979): "Prospect theory: An analysis of decision under risk", *Econometrica* 47, 2: 263-292.
- Schmidt, U., und S. Traub (2002): "An experimental test of loss aversion", *Journal of Risk and Uncertainty* 25, 3: 233-249.
- Tversky, A., und D. Kahneman (1992): "Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty.", *Journal of Risk and Uncertainty* 5, 4: 297-323.

7. Hyperbolische Diskontierung

- Benhabib, J., A. Bisin und A. Schotter (2010): "Present-bias, quasi-hyperbolic discounting, and fixed costs", *Games and Economic Behavior* 69, 2: 205-223.
- Laibson, D. (1997): "Golden eggs and hyperbolic discounting", *Quarterly Journal of Economics* 112, 2: 443-477.

8. Soziale Präferenzen

- Fehr, E., und K.M. Schmidt (1999): "A theory of fairness, competition, and cooperation", *Quarterly Journal of Economics* 114, 3: 817-868.
- Fehr, E., und K.M. Schmidt (2006): "The economics of fairness, reciprocity and altruism—experimental evidence and new theories", in: S.-C. Kolm und J.M. Ythier (Hrsg): *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity*, Vol. 1. Amsterdam: Elsevier, S. 615-691.

9. Das Ultimatum-Spiel

- Güth, W., R. Schmittberger und B. Schwarze (1982): "An experimental analysis of ultimatum bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization* 3, 4: 367-388.
- Güth, W., und R. Tietz (1990): "Ultimatum bargaining behavior: A survey and comparison of experimental results", *Journal of Economic Psychology* 11, 3: 417-449.

10. Das Diktator-Spiel

- Bardsley, N. (2008): "Dictator game giving: altruism or artefact?", *Experimental Economics* 11, 2: 122-133.
- Bolton, G.E., E. Katok und R. Zwick (1998): "Dictator game giving: Rules of fairness versus acts of kindness", *International Journal of Game Theory* 27, 2: 269-299.

11. Experimentelle Schönheitswettbewerbe

- Bosch-Domenech, A., et al. (2002): "One, two,(three), infinity,...: Newspaper and lab beauty-contest experiments", *American Economic Review* 92, 5: 1687-1701.
- Kocher, M.G., und M. Sutter (2005): „The decision maker matters: Individual versus group behavior in experimental beauty-contest games“, *Economic Journal* 115: 200-223.
- Nagel, R. (1995): "Unraveling in guessing games: An experimental study", *American Economic Review* 85, 5: 1313-1326.

Anmeldung, Themenauswahl und Ablauf:

- Ab sofort bis zum Mittwoch, 19. Dezember 2018, 12 Uhr, kann die **Anmeldung** zum Seminar ausschließlich per E-Mail bei MA Janina Kraus (krausj@hsu-hh.de) unter Nennung des Namens, der Matrikelnummer und einer persönlichen Reihenfolge der ersten *fünf* präferierten Themen (Angabe der Themennummern in absteigender Ordnung) erfolgen.
- Die **Zuordnung der Themen** erfolgt am Donnerstag, 20. Dezember 2018 unter Berücksichtigung der individuellen Wünsche. Wenn ein Thema von zwei Teilnehmern gleich gerankt wird, wird nach dem Zufallsprinzip vorgegangen. Sie werden an diesem Tag über das Ihnen zugeordnete Thema informiert. Beachten Sie unbedingt die *Bearbeitungs- und Formatierungshinweise als PDF* auf der Lehrstuhlseite (https://www.hsu-hh.de/be/wp-content/uploads/sites/570/2018/10/Lehrstuhl-Traub_Hinweise-für-die-Anfertigung-wissenschaftlicher-Arbeiten-1.pdf).
- Eine für alle Seminarteilnehmer verbindliche **Zwischenbesprechung** findet am Mittwoch, 16.1.2019 statt (Uhrzeit und Raum werden noch bekannt gegeben). Senden Sie uns vorher bis zum 9.1.2019, 12 Uhr, Ihre Gliederung und ein kurzes (1 Seite) schriftliches Exposé Ihrer Seminararbeit per Email (krausj@hsu-hh.de) zu und bringen Sie diese auch zur Zwischenbesprechung mit.
- Die Hausarbeit ist bis zum Mittwoch, 13. Februar 2019, 12:00 Uhr, in zweifacher Ausfertigung und zusätzlich als PDF per Email bei Frau Kraus bzw. im Lehrstuhlsekretariat **abzugeben**.
- Das Seminar findet als **Blockveranstaltung** nach Vereinbarung Anfang März statt. Die Teilnahme am Seminar und die Präsentation der Hausarbeit (ca. 45 Minuten inkl. Diskussion) sind Voraussetzung für das Bestehen der Modulprüfung. Die Note wird nach Zusendung der Präsentation nach dem Blockseminar bekanntgegeben.
- Die laufende **Betreuung** erfolgt durch MA Janina Kraus (<http://www.hsu-hh.de/be>). Bitte vereinbaren Sie bei Fragen und Beratungsbedarf einen Termin mit Frau Kraus.
- Nachdem Sie ein Seminarthema zugeordnet bekommen haben, können Sie sich mit einem **Password**, das Sie per Email erhalten, im **ILIAS-Ordner** „Seminar aus Verhaltensökonomik WT 2019 (VWL Bachelor)“ anmelden.