

Projektmodul 'Verhaltensökonomik'

Dr. Melanie Dunger
Wintersemester 2026/27

Wie treffen Menschen wirtschaftliche Entscheidungen und warum weichen sie so oft vom rationalen Ideal ab?

Im Projektmodul Verhaltensökonomik gehen Studierende diesen Fragen praktisch nach. Das Seminar bietet die Möglichkeit, zentrale Konzepte wie Fairness, Reziprozität, Framing oder „bounded rationality“ selbst zu erleben und empirisch zu untersuchen.

In kleinen Teams entwickeln die Studierenden eigene Forschungsfragen, planen kleine Pilotstudien oder konzeptionelle Projekte und führen diese im Seminarraum oder online durch. Der Kurs kombiniert dabei wissenschaftliches Arbeiten mit kreativer Forschungspraxis: von der Idee über Hypothesenbildung und Studiendesign bis zur Reflexion der Ergebnisse.

Dieses Modul verbindet Theorie und Praxis, vermittelt Kompetenzen im wissenschaftlichen Arbeiten und macht mit modernen Forschungsansätzen vertraut, die auch in Politikberatung, Marketing oder Organisationsentwicklung Anwendung finden. Die Studierenden lernen, kritisch zu denken, im Team zu arbeiten, Daten zu reflektieren und Ergebnisse überzeugend zu kommunizieren.

Lernziele

Die Studierenden können

- theoretische Ansätze der Verhaltensökonomik auf konkrete Fragestellungen anwenden,
- Hypothesen und experimentelle Designs selbstständig entwickeln,
- empirische Befunde interpretieren und wissenschaftlich argumentieren,
- ein kleines Forschungsprojekt im Team planen und umsetzen.

Die Prüfungsleistung besteht aus einem kurzen Portfolio, das das Projekt und die Ergebnisse darstellt. Ziel ist es, dass Studierende den gesamten Forschungsprozess, von der Idee bis zur schriftlichen Ausarbeitung, selbstbestimmt durchlaufen.

Die Anmeldung und Themenvergabe erfolgen in der ersten Sitzung.

Maximale TN-Zahl: 32 Studierende

Sprache: Deutsch

Deadline schriftl. Ausarbeitung: 14. März 2027 (via E-Mail)

Sollten Sie Fragen zu diesem Seminar haben, schreiben Sie bitte eine E-Mail an:
mdunger@uni-bremen.de

Literatur

Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.

Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

Camerer, C. F. (2003). *Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction*. Princeton University Press.

Fehr, E., & Falk, A. (2002). Psychological foundations of incentives. *European Economic Review*, 46(4–5), 687–724. [https://doi.org/10.1016/S0014-2921\(01\)00208-2](https://doi.org/10.1016/S0014-2921(01)00208-2)

Kruse, J. (2018). *Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten für Wirtschaftswissenschaftler*. Springer Gabler. <https://doi.org/10.1007/978-3-658-22268-7>

Esselborn-Krumbiegel, H. (2019). *Von der Idee zum Text: Eine Anleitung zum wissenschaftlichen Schreiben*. 8. Auflage. UTB.

Theisen, M. R. (2021). *Wissenschaftliches Arbeiten: Technik – Methodik – Form*. 18. Auflage. Vahlen.