

Lösungen

Repetitionsfragen

Kapitel 1

1. **Einteilung der Bedürfnisse:** Grundbedürfnisse, Sicherheitsbedürfnisse, soziale Bedürfnisse, Wertschätzungsbedürfnisse und Selbstverwirklichungsbedürfnisse.
2. **Einteilung der Güter:** Wirtschaftliche Güter und freie Güter; Wirtschaftliche Güter: Sachgüter und Dienstleistungen; Sachgüter: Konsumgüter und Investitionsgüter.
3. **„Freie Güter“:** Güter, welche von der Natur in so ausreichender Menge zur Verfügung gestellt werden, dass sie gratis sind.
4. **Funktionen des Geldes:** Funktion als Zahlungsmittel, Funktion als Recheneinheit und Funktion als Wertaufbewahrungsmittel.
5. **Opportunitätskosten:** Das Lesen dieses Textes und die Beantwortung dieser Frage kostet Sie zumindest Zeit, die Sie für eine andere Tätigkeit hätten verwenden können. Der Verzicht auf den Nutzen aus der nicht gewählten Tätigkeit entspricht den Opportunitätskosten.
6. **Aufgaben der VWL:** Beschreiben von wirtschaftlichen Vorgängen; Erklären von wirtschaftlichen Vorgängen; Prognostizieren des zukünftigen Ablaufs des Wirtschaftsgeschehens; Beeinflussung der wirtschaftlichen Entwicklung in Richtung bestimmter Ziele.
7. **Ziel-Sechseck:** Vollbeschäftigung, sozialer Ausgleich, Preisstabilität, Umweltqualität, ausenwirtschaftliches Gleichgewicht, Wirtschaftswachstum.
8. **Zielkonkurrenz:** Preisstabilität und Vollbeschäftigung.
9. **Wirtschaftspolitik aufgepasst:** Der Mensch ist keine Maschine, er lässt sich nicht so leicht in die gewünschte Richtung steuern. Seine Handlungsmöglichkeiten sind von kaum erfassbarer Vielfalt, so dass regulatorische Eingriffe oft von unerwünschten oder gar von kontraproduktiven Nebenfolgen begleitet sind. Er ist ausserordentlich erfinderisch, weicht Hindernissen aus und sucht den kürzesten Weg zum Ziel.
10. **Verhaltensökonomie:** Die Verhaltensökonomie hat das Ziel, wirtschaftliche Entscheide und deren Folgen besser zu verstehen und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen.
11. **„Nudge“ und Organspenden:** Wenn man explizit der Organspende widersprechen muss, sind viel mehr Menschen zur Organspende bereit, als wenn man explizit zustimmen muss. Nudging bedeutet in diesem Fall: Man zählt auf träge und unentschlossene Menschen.