

Inhalt

AN MEINE LESER	11
EINLEITUNG	
Wie mich ein Unfall auf mein späteres Forschungsgebiet Irrationalität brachte	21
EINS	
Die Wahrheit über die Relativität	
Warum alles relativ ist – auch dort, wo es nicht so sein sollte	35
ZWEI	
Die Illusion von Angebot und Nachfrage	
Warum der Preis von Perlen – und allem anderen – schwankt	59
DREI	
Der hohe Preis für null Kosten	
Warum wir oft zu viel bezahlen, wenn wir nichts bezahlen	91

VIER	
Die Kosten sozialer Normen	
Warum wir manche Dinge gern tun, aber nicht, wenn wir dafür bezahlt werden	111
FÜNF	
Der Einfluss sexueller Erregung	
Warum scharf viel schärfer macht, als uns bewusst ist	137
SECHS	
Vom ewigen Aufschieben	
Warum es uns nicht gelingt, zu tun, was wir tun wollen	161
SIEBEN	
Der hohe Preis des Besitzes	
Warum wir überbewerten, was wir haben	183
ACHT	
Ein Hintertürchen offen halten	
Warum uns Wahlmöglichkeiten von unserem Ziel ablenken	197
NEUN	
Der Effekt von Erwartungen	
Warum wir bekommen, was wir erwarten	215
ZEHN	
Die Macht des Preises	
Warum ein Aspirin für 50 Cent besser wirkt als ein Aspirin für 1 Cent	237

ELF	
Moral und Unredlichkeit, Teil I	
Warum wir unehrlich sind	
und was wir dagegen tun können	263
ZWÖLF	
Moral und Unredlichkeit, Teil II	
Warum uns der Umgang mit Geld ehrlicher macht . . .	289
DREIZEHN	
Bier und kostenlose Ratschläge	
Was ist Verhaltensökonomik,	
und wo kann man risikolose Gewinne machen?	307
VIERZEHN	
Reflexionen und Anekdoten	
zu einzelnen Kapiteln	323
FÜNFZEHN	
Gedanken zu Finanzmarktkrise	
und zu ihren Folgen	363
Dank	424
Meine Mitarbeiter	427
Bibliographie und	
weiterführende Arbeiten	434
Anmerkungen	441