

Inhalt

Kapitel 1

Was es bedeutet, wie ein Freak zu denken 13

Ein endloser Vorrat faszinierender Fragen 13 · Es gibt kein magisches Freakonomics-Tool 14 · Leichte Probleme verflüchtigen sich; die schwierigen sind es, die fortbestehen 14 · Wie man die Weltmeisterschaft gewinnt 17 · Eigene Vorteile vs. Gemeinwohl 18 · Mit einer anderen »Muskelgruppe« denken 19 · Sind verheiratete Leute glücklich oder heiraten glückliche Leute? 20 · Werden Sie berühmt, indem Sie einfach nur ein- bis zweimal pro Woche denken 22 · Unser desaströses Zusammentreffen mit dem künftigen Premierminister 24

Kapitel 2

Die drei schwersten Wörter 29

Warum fällt es so schwer, »Weiß ich nicht« zu sagen? 29 · Klar, Kinder denken sich Antworten aus, aber warum tun wir das? 30 · Wer glaubt an den Teufel? 30 · Und wer glaubt, dass 9/11 das Werk von Insidern war? 31 · »Entrepreneure des Irrtums« 32 · Warum das Bemessen von Ursache und Wirkung so schwierig ist

32 · Die Torheit der Vorhersage 33 · Sind Ihre Vorhersagen besser als die von Dartpfeile werfenden Schimpansen? 34 · Die ökonomische Auswirkung des Internets sollte »nicht größer sein als die des Faxgeräts« 35 · »Ultrakrepidarianismus« 37 · Die Kosten dafür, dass man vorgibt, mehr zu wissen, als man tatsächlich weiß 37 · Wie sollten falsche Vorhersagen bestraft werden? 39 · Die rumänische Hexenjagd 39 · Der erste Schritt beim Problemlösen: Stecken Sie Ihren moralischen Kompass weg 40 · Warum Selbstmord mit der Lebensqualität ansteigt – und wie wenig wir über Selbstmord wissen 41 · Feedback ist der Schlüssel zu allem Lernen 43 · Wie schlecht waren die ersten Brotlaibe? 44 · Überlässt nicht das Experimentieren den Wissenschaftlern 47 · Schmeckt teurer Wein besser? 50

Kapitel 3

Was ist Ihr Problem? 57

Wenn Sie die falsche Frage stellen, bekommen Sie bestimmt die falsche Antwort 57 · Was bedeutet »Schulreform« tatsächlich? 58 · Warum wissen amerikanische Kinder weniger als Kinder aus Estland? 59 · Möglicherweise sind die Eltern schuld! 59 · Die erstaunliche wahre Geschichte von Takeru Kobayashi, dem Hotdogs essenden Champion 59 · Fünfzig Hotdogs in zwölf Minuten! 62 · Also wie hat er das geschafft? 64 · Und warum war er so viel besser als alle anderen? 64 · »Schnell zu essen gilt keineswegs als besonders gutes Benehmen« 64 · Die Salomo-Methode 65 · Wie man das Problem umdefiniert, das man zu lösen versucht 69 · Das Gehirn ist das entscheidende Organ 70 · Wie man künstliche Barrieren ignoriert 70 · Schaffen Sie zwanzig Liegestütze? 71

Kapitel 4

Wie bei einer schlechten Haarfärbung liegt die Wahrheit in den Wurzeln.	72
---	----

Flugzeugladungen von Bargeld werden die Armut nicht abschaffen, und Tonnen von Nahrungsmitteln werden die Hungersnot nicht beheben 73 · Wie man die Grundursache eines Problems findet 75 · Der Zusammenhang von Abtreibung und Kriminalität 76 · Was hat Martin Luther mit der deutschen Wirtschaft zu tun? 77 · Wie der »Wettlauf um Afrika« dauerhaften Unfrieden hervorbrachte 80 · Warum leckten Sklavenhändler an der Haut der Sklaven, die sie kauften? 82 · Medizin vs. Folklore: Betrachten Sie das Ulkus 84 · Die ersten Blockbuster-Präparate 85 · Warum schluckte der junge Mediziner eine Ladung gefährlicher Bakterien? 87 · Was für eine gastrische Verunsicherung! 89 · Das Universum, das in Ihrem Darm lebt 90 · Die Wirkkraft von Kot 91

Kapitel 5

Denken Sie wie ein Kind.	93
----------------------------------	----

Wie man auf gute Ideen kommt 93 · Die Power des Denkens in kleinen Dimensionen 94 · Gescheiterte Kinder wegen jeweils 15 Dollar 97 · Haben Sie keine Angst vor dem Offensichtlichen 98 · 1,6 Millionen von irgendetwas ist eine Menge 98 · Lassen Sie sich nicht von Kompliziertheit verführen 99 · Wonach man sich auf einem Schrottplatz umsehen sollte 99 · Der menschliche Körper als Maschine 100 · Freaks wollen einfach nur Spaß haben 101 · Es ist schwer, in etwas gut zu werden, was man nicht mag 102 · Ist eine »Null-Verlust-Lotterie« die Lösung für eine niedrige Sparquote? 103 · Glücksspiel trifft Wohltätigkeit 105 · Warum Kinder Zaubertricks leichter herauskriegen als Erwachsene 106 · »Man möchte glau-

ben, Wissenschaftler wären schwer hinters Licht zu führen ...« 106 ·
Wie man kindliche Instinkte über die Erwachsenengrenze schmuggelt 109

Kapitel 6

Wie wenn man einem Kleinkind Süßigkeiten gibt 110

Ein Mädchen, eine Tüte Süßigkeiten und eine Toilette 110 · *Menschen reagieren auf Anreize* 111 · *Was finanzielle Anreize hinbekommen und was nicht* 112 · *Das riesige »Milchcollier«* 112 · *Bargeld für Zensuren* 114 · *Bei finanziellen Anreizen kommt es auf die Größe an* 115 · *Wie man jemandes wahre Anreize ermittelt* 115 · *Die Herdenmentalität für sich nutzen* 117 · *Warum sind moralische Anreize so schwach?* 118 · *Stehlen wir etwas versteinigtes Holz!* 119 · *Eine der radikalsten Ideen in der Geschichte der Philanthropie* 121 · *»Die dysfunktionalste 300-Milliarden-Dollar-Industrie der Welt«* 123 · *Ein »One-Night-Stand« für wohlthätige Spender* 125 · *Wie man den Rahmen einer Beziehung verändert* 128 · *Tischtennis-Diplomatie und das Verkaufen von Schuhen* 130 · *»Ihr Typen seid einfach die Besten!«* 131 · *Der Kunde als »menschliche Brieftasche«* 131 · *Wenn Anreize »nach hinten losgehen«: der »Kobra-Effekt«* 136 · *Warum es eine gute Idee ist, andere anständig zu behandeln* 137

Kapitel 7

Was haben König Salomo und David Lee Roth
gemeinsam? 139

Ein Paar netter jüdischer Jungs, die die Spieltheorie lieben 139 ·
»Holt mir ein Schwert!« 140 · *Worum es bei den braunen M & M's tatsächlich ging* 143 · *Dem Garten beibringen, sein Unkraut*

selbst zu jäten 144 · Funktionierten mittelalterliche »Gottesurteile« wirklich? 145 · Auch Sie können hin und wieder Gott spielen 149 · Warum sind Hochschulbewerbungen so viel länger als Stellenbewerbungen? 150 · Zappos und »Das Angebot« 151 · Der Warmbier-Alarm der geheimen Munitionsfabrik 153 · Warum sagen nigerianische Scammer, dass sie aus Nigeria stammen? 155 · Leichtgläubige, bitte vortreten 158 · Die Kosten falscher Alarme und anderer falsch-positiver Resultate 159 · Einen Terroristen dazu bringen, sich selbst zu enttarnen 162

Kapitel 8

Wie man Leute überzeugt,
die nicht überzeugt werden wollen 167

Machen Sie sich zunächst einmal klar, wie schwierig das sein wird 168 · Warum sind höher gebildete Leute extremistischer? 170 · Logik und Fakten können gegen Ideologie nicht aufkommen 172 · Der Konsument hat die einzige Stimme, die zählt 172 · Tun Sie nicht so, als sei Ihr Argument perfekt 173 · Wie viele Leben würde ein fahrerloses Auto retten? 173 · Behalten Sie die Beschimpfungen für sich 178 · Warum Sie Geschichten erzählen sollten 180 · Ist es wirklich so schädlich, Fett zu essen? 181 · Die Encyclopedia of Ethical Failure 182 · »Wovon« handelt die Bibel? 183 · Die Zehn Gebote versus »Drei Mädchen und drei Jungen« 184

Kapitel 9

Die positive Seite des Aufgebens. 187

Winston Churchill hatte recht – und unrecht 187 · Der Trugschluss aus versunkenen Kosten und die Gelegenheitseinbuße 189 · Du kannst das Problem von morgen nicht lösen, wenn du dich von der

heutigen Niete nicht trennen willst 190 · Misserfolge mit einer Party und einem Kuchen feiern 191 · Warum der chinesische Vorzeigeladen nicht fristgerecht eröffnete 194 · Mussten die Dichtungsringe der »Challenger« zwangsläufig versagen? 195 · Lernen Sie, wie Sie scheitern könnten, ohne sich dem Ärger des Scheiterns auszusetzen 196 · Die 100-Millionen-Dollar-Frage: »Wann kämpfen und wann aufgeben?« 197 · Würden Sie einen Münzwurf Ihre Zukunft bestimmen lassen? 198 · Sich einen Bart wachsen zu lassen wird Sie nicht glücklich machen 201 · Aber Ihrer festen Freundin den Laufpass zu geben womöglich schon 202 · Warum Dubner und Levitt das Aufgeben so gern haben 203 · Dieses ganze Buch handelte vom »Loslassen« 206 · Und jetzt sind Sie dran 207

Dank	209
Anmerkungen	211
Register	249