

INHALT

Vorwort	11
1 The Survivorship Bias	
Warum Sie Friedhöfe besuchen sollten	15
2 The Swimmer's Body Illusion	
Ist Harvard eine gute oder schlechte Universität?	
Wir wissen es nicht	19
3 Der Overconfidence-Effekt	
Warum Sie systematisch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten überschätzen	23
4 Social Proof	
Wenn Millionen von Menschen eine Dummheit behaupten, wird sie deswegen nicht zur Wahrheit	27
5 The Sunk Cost Fallacy	
Warum Sie die Vergangenheit ignorieren sollten	31
6 Die Reziprozität	
Warum Sie sich keinen Drink spendieren lassen sollten	35
7 The Confirmation Bias (Teil 1)	
Passen Sie auf, wenn das Wort »Spezialfall« fällt	39
8 The Confirmation Bias (Teil 2)	
Murder your darlings	43

9	The Authority Bias	
	Warum Sie gegenüber Autoritäten respektlos sein sollten	47
10	Der Kontrasteffekt	
	Warum Sie Ihre Fotomodellfreundinnen zu Hause lassen sollten	51
11	The Availability Bias	
	Warum Sie lieber einen falschen Stadtplan als gar keinen verwenden	55
12	Die Es-wird-schlimmer-bevor-es-besser-kommt-Falle	
	Spricht jemand von einem »schmerzvollen Weg«, sollten Ihre Alarmglocken läuten	59
13	The Story Bias	
	Warum selbst die wahren Geschichten lügen	63
14	Der Rückschaufehler	
	Warum Sie ein Tagebuch schreiben sollten	67
15	Das Chauffeur-Wissen	
	Warum Sie Nachrichtensprecher nicht ernst nehmen dürfen	71
16	Die Kontrollillusion	
	Sie haben weniger unter Kontrolle, als Sie denken	75
17	Die Incentive-Superresponse-Tendenz	
	Warum Sie Ihren Anwalt nicht nach Aufwand bezahlen sollten	79
18	Die Regression zur Mitte	
	Die zweifelhafte Leistung von Ärzten, Beratern, Coachs und Psychotherapeuten	83
19	Die Tragik der Allmende	
	Warum vernünftige Menschen nicht an die Vernunft appellieren	87

20	The Outcome Bias	
	Beurteilen Sie nie eine Entscheidung aufgrund des Ergebnisses	91
21	Das Auswahl-Paradox	
	Warum mehr weniger ist	95
22	The Liking Bias	
	Sie handeln unvernünftig, weil Sie geliebt werden wollen	99
23	Der Endowment-Effekt	
	Klammern Sie sich nicht an die Dinge	103
24	Das Wunder	
	Die Notwendigkeit unwahrscheinlicher Ereignisse	107
25	Groupthink	
	Warum Konsens gefährlich sein kann	111
26	The Neglect of Probability	
	Warum die Jackpots immer größer werden	115
27	The Zero-Risk Bias	
	Warum Sie für das Nullrisiko zu viel bezahlen	119
28	Der Knappheitsirrtum	
	Warum knappe Kekse besser schmecken	123
29	The Base-Rate Neglect	
	Wenn du in Wyoming Hufschläge hörst und schwarz-weiße Streifen siehst ...	127
30	Der Spielerfehlschluss	
	Warum es keine ausgleichende Kraft des Schicksals gibt	131
31	Der Anker	
	Wie uns ein Glücksrad den Kopf verdreht	135

32	Die Induktion	
	Wie Sie Leute um ihre Millionen bringen	139
33	Die Verlustaversion	
	Warum uns böse Gesichter schneller auffallen als freundliche	143
34	Social Loafing	
	Warum Teams faul sind	147
35	Das exponentielle Wachstum	
	Warum ein gefaltetes Blatt unser Denken übersteigt	151
36	The Winner's Curse	
	Wie viel würden Sie für einen Euro bezahlen?	155
37	Der fundamentale Attributionsfehler	
	Fragen Sie nie einen Schriftsteller, ob der Roman autobiografisch sei	159
38	Die falsche Kausalität	
	Warum Sie nicht an den Storch glauben sollten	163
39	The Halo Effect	
	Warum schöne Menschen leichter Karriere machen	167
40	Die alternativen Pfade	
	Gratulation! Sie haben im Russisch Roulette gewonnen	171
41	Die Prognoseillusion	
	Wie die Kristallkugel Ihren Blick verzerrt	175
42	The Conjunction Fallacy	
	Warum plausible Geschichten verführen können	179
43	Framing	
	C'est le ton qui fait la musique	183

44 The Action Bias	
Warum abwarten und nichtstun eine Qual ist	187
45 The Omission Bias	
Warum Sie entweder die Lösung sind – oder das Problem	191
46 The Self-Serving Bias	
Warum Sie nie selber schuld sind	195
47 The Hedonic Treadmill	
Warum Sie Ihren Arbeitsweg kurz halten sollten	199
48 Selection Bias und Self-Selection Bias	
Staunen Sie nicht, dass es Sie gibt	203
49 The Association Bias	
Warum Erfahrung manchmal dumm macht	207
50 Das Anfängerglück	
Vorsicht, wenn zu Beginn alles gut läuft	211
51 Die kognitive Dissonanz	
Wie Sie mit kleinen Lügen Ihre Gefühle in Ordnung bringen	215
52 Hyperbolic Discounting	
Carpe Diem – aber bitte nur am Sonntag	219
Nachwort	223
Dank	231
Der Dobelli-Disclaimer	232
Stimmen zum Buch	233
Das Workbook	235
Auswertung	393
Ihre Top-Five-Denkfehler	396
Literatur	398