

INHALT

| | |
|--------------------------------------------------------------------------|----|
| Vorwort | 11 |
| 1 Begründungsrechtfertigung | |
| Warum schlechte Gründe oft ausreichen | 15 |
| 2 Entscheidungsermüdung | |
| Warum Sie besser entscheiden, wenn Sie weniger entscheiden | 19 |
| 3 Berührungsdenkfehler | |
| Warum Sie Hitlers Pullover nicht tragen würden | 23 |
| 4 Das Problem mit dem Durchschnitt | |
| Warum es keinen durchschnittlichen Krieg gibt | 27 |
| 5 Motivationsverdrängung | |
| Wie Sie mit Boni Motivation zerstören | 31 |
| 6 Plappertendenz | |
| Wenn du nichts zu sagen hast, sage nichts | 35 |
| 7 Will-Rogers-Phänomen | |
| Wie Sie als Manager bessere Zahlen ausweisen, ohne etwas dafür zu tun | 39 |
| 8 Information Bias | |
| Hast du einen Feind, gib ihm Information | 43 |
| 9 Clustering Illusion | |
| Warum Sie im Vollmond ein Gesicht sehen | 47 |

| | | |
|-----------|----------------------------------------------------------|-----|
| 10 | Aufwandsbegründung | |
| | Warum wir lieben, wofür wir leiden mussten | 51 |
| 11 | Das Gesetz der kleinen Zahl | |
| | Warum kleine Filialen aus der Reihe tanzen | 55 |
| 12 | Erwartungen | |
| | Gehen Sie mit Ihren Erwartungen vorsichtig um | 59 |
| 13 | Einfache Logik | |
| | Glauben Sie nicht jeden Mist, der Ihnen spontan einfällt | 63 |
| 14 | Forer-Effekt | |
| | Wie Sie einen Scharlatan entlarven | 67 |
| 15 | Volunteer's Folly | |
| | Warum Freiwilligenarbeit etwas für Stars ist | 71 |
| 16 | Affektheuristik | |
| | Warum Sie eine Marionette Ihrer Gefühle sind | 75 |
| 17 | Introspection Illusion | |
| | Warum Sie Ihr eigener Ketzer sein sollten | 79 |
| 18 | Die Unfähigkeit, Türen zu schließen | |
| | Warum Sie Ihre Schiffe verbrennen sollten | 83 |
| 19 | Neomanie | |
| | Warum wir Gutes gegen Neues eintauschen | 87 |
| 20 | Schläfereffekt | |
| | Warum Propaganda funktioniert | 91 |
| 21 | Alternativenblindheit | |
| | Warum Sie oft blind für das Beste sind | 95 |
| 22 | Social Comparison Bias | |
| | Warum wir schlecht über die Aufsteiger reden | 99 |
| 23 | Primär- und Rezenzeffekt | |
| | Warum der erste Eindruck täuscht | 103 |

| | | |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 24 | Aderlasseffekt Warum wir kein Gefühl für das Nichtwissen haben | 107 |
| 25 | Not-Invented-Here-Syndrom Warum selbst gemacht besser schmeckt | 111 |
| 26 | Der Schwarze Schwan Wie Sie das Undenkbare nutzen können | 115 |
| 27 | Domain Dependence Warum Ihr Wissen nicht transportierbar ist | 119 |
| 28 | Falscher-Konsens-Effekt Warum Sie denken, die anderen würden so denken wie Sie | 123 |
| 29 | Geschichtsfälschung Warum Sie immer schon recht hatten | 127 |
| 30 | In-Group/Out-Group Bias Warum Sie sich mit Ihrem Fußballteam identifizieren | 131 |
| 31 | Ambiguitätsintoleranz Warum wir nicht gerne ins Blaue hinaussegeln | 135 |
| 32 | Default-Effekt Warum uns der Status quo heilig ist | 139 |
| 33 | Die Angst vor Reue Warum die »Letzte Chance« Ihren Kopf verdreht | 143 |
| 34 | Salienz-Effekt Warum auffällig nicht gleich wichtig ist | 147 |
| 35 | Die andere Seite des Wissens Warum probieren über studieren geht | 151 |
| 36 | House Money Effect Warum Geld nicht nackt ist | 155 |

| | | |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 37 | Prokrastination Warum Neujahrsvorsätze nicht funktionieren | 159 |
| 38 | Neid Warum Sie Ihr eigenes Königreich brauchen | 163 |
| 39 | Personifikation Warum Sie lieber Romane lesen als Statistiken | 167 |
| 40 | Was-mich-nicht-umbringt-Trugschluss Warum Krisen selten Chancen sind | 171 |
| 41 | Aufmerksamkeitsillusion Warum Sie gelegentlich am Brennpunkt vorbeischauen sollten | 175 |
| 42 | Strategische Falschangaben Warum heiße Luft überzeugt | 179 |
| 43 | Zu viel denken Wann Sie Ihren Kopf ausschalten sollten | 183 |
| 44 | Planungirrtum Warum Sie sich zu viel vornehmen | 187 |
| 45 | Déformation professionnelle Der Mann mit dem Hammer betrachtet alles als Nagel | 191 |
| 46 | Zeigarnik-Effekt Warum Pläne beruhigen | 195 |
| 47 | Fähigkeitsillusion Das Boot, in dem du sitzt, zählt mehr als die Kraft, mit der du ruderst | 199 |
| 48 | Feature-Positive Effect Warum Checklisten blind machen | 203 |
| 49 | Rosinenpicken Warum die Zielscheibe um den Pfeil herumgemalt wird | 207 |

| | | |
|-----------|-----------------------------------------|-----|
| 50 | Die Falle des einen Grundes | |
| | Die steinzeitliche Jagd auf Sündenböcke | 211 |
| 51 | Intention-To-Treat-Fehler | |
| | Warum Raser scheinbar sicherer fahren | 215 |
| 52 | News-Illusion | |
| | Warum Sie keine News lesen sollten | 219 |
| | Dank | 223 |
| | Der Dobelli-Disclaimer | 225 |
| | Stimmen zu Rolf Dobelli | 226 |
| | Literatur | 229 |