

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 Udenkbare 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 vorbeischaun sollten	175
42 Strategische Falschangaben	
Warum heiße Luft überzeugt	179
43 Zu viel denken	
Wann Sie Ihren Kopf ausschalten sollten	183
44 Planungsirrtum	
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