

# Inhalt

<b>Wie Denkirrtümer entstehen</b>	<b>5</b>
▪ Unsere Wahrnehmung: mehr Schein als Sein	6
▪ Die Basis aller unser Denkirrtümer:	
unser Wahrnehmungsfilter	8
▪ Im Fokus: unsere Aufmerksamkeit	9
▪ Wie wir denken	11
▪ Wie Sie das Beste aus Denkfehlern machen	17
<b>Entscheidungen</b>	<b>19</b>
▪ Das A und O für Entscheidungen:	
der Rahmen, in dem sie präsentiert werden	20
▪ Die Macht der Geschichten und Argumente	36
▪ Warum bei jeder Entscheidung Emotionen im Spiel sind	45
▪ Wie Sie den Bias-Fallen entgehen	50
▪ Coaching-Fragen: Entscheidungen	51
<b>Wir und die anderen</b>	<b>53</b>
▪ Warum wir uns und unsere Fähigkeiten	
gerne überschätzen	54
▪ Wie wir unsere Mitmenschen sehen	
und beurteilen	62
▪ Gruppen sorgen für eigene Dynamiken	69
▪ Wie Sie der Biases-Falle entgehen	76
▪ Coaching-Fragen: Wir und die anderen	77

---

<b>Zahlen, Daten, Fakten</b>	<b>79</b>
▪ Schätzen Sie mal – wetten, Sie liegen falsch?	80
▪ Was Risiken und Ungewissheit in uns auslösen	88
▪ Warum wir schlechte Propheten sind	93
▪ Wie Sie der Biases-Falle entgehen	97
▪ Coaching-Fragen: Zahlen, Daten, Fakten	98
<b>Geld und Besitz</b>	<b>99</b>
▪ Warum wir Werte so schlecht einschätzen können	100
▪ Winner's Curse: der Fluch des Gewinners	103
▪ Warum die Herkunft von Geldern über unseren Umgang damit entscheidet	105
▪ Wie Sie der Biases-Falle entgehen	106
▪ Coaching-Fragen: Geld und Besitz	107
<b>Wichtige kognitive Verzerrungen im Überblick</b>	<b>109</b>
▪ Literatur	124
▪ Stichwortverzeichnis	125