

# Inhalt

Vorwort zur 1. Auflage	10
Vorwort zur 2. Auflage	11
1 Deckstühle auf der sinkenden Titanic Warum bei einem toten Pferd auch kein neuer Sattel hilft	12
2 Fluch des Siegers Die Ersten werden die Letzten sein	16
3 Picasso-Effekt Es hat nicht fünf Minuten, sondern fünfzig Jahre gedauert ...	20
4 Gefrorene Entscheidung Wer A sagt, muss nicht B sagen	24
5 Münzen vor der Straßenwalze Der Fluch der kleinen Erfolge	28
6 Nickerchen auf dem Nebengleis Es ist noch immer gut gegangen	32
7 Orientierung an den Überlebenden Der große Friedhof der stummen Zeugen	36
8 Kontrasteffekt Nichts überzeugt uns mehr als das Gegenteil	40
9 Gefährliche Mitte Auf der Mitte der Fahrbahn wird man am schnellsten überfahren	44
10 Preisanker Zahlen, die wie ein Ohrwurm wirken	48
11 Schiefe Ebene Der erste Schritt bringt Sie ins Rutschen	52
12 Druck und Gegendruck Wähle deine Gegner	56
13 Besitzliebe und Veränderungsunwilligkeit Ich will so bleiben, wie ich bin und behalten, was ich habe	60
14 Geldillusion Der schöne Schein der großen Beträge	64
15 Expertenwissen und Prognosen Für die Zukunft sind Experten auch nur Menschen	68

---

16	Finanzielle Repression Die schleichende Enteignung	72
17	Mehrwert durch Verknappung Man kann alles verknappen, auch Zeit	76
18	Versunkene Kosten Zuviel investiert, um aufzuhören	80
19	Einigungsraum Oft ist mehr drin als man denkt	84
20	Realoptionen Der Plan B	88
21	Skalierbarkeit Der Robbie-Williams-Effekt: Mehr verdienen, ohne mehr zu arbeiten	92
22	Langes Ende Der neue Charme von Nischen	96
23	Selbstüberschätzung Kurz vor der Heiligsprechung	100
24	Rückschaufehler Das habe ich mir ja schon vorher gedacht	104
25	Der Hund, der nicht bellt Spektakuläres manipuliert unsere Entscheidungen	108
26	Kreiskausalität Wenn die Wirkung die Ursache ist	112
27	Mentale Konten Geistige Töpfchenwirtschaft	116
28	Opportunitätskosten Die Kosten dessen, was uns entgeht	120
29	Emotionale Nulllinie Alles ist relativ, aber wozu?	124
30	Sachliche Transaktionskosten Die vernachlässigten Nebenkosten von Entscheidungen	128
31	Transaktionskosten und Eigeninteresse Eigeninteresse profitiert von Intransparenz	132
32	Hochschulweise und bauernschlau Theoretisch geht's doch auch ohne Praxis	136
33	Herdenverhalten und soziale Bewährtheit Kuhfladen sind lecker, Millionen Fliegen können nicht irren	140

34	Gefangenen-Dilemma Spieltheorie Teil 1	144
35	David gegen Goliath Spieltheorie Teil 2	148
36	Das unbekannte Unbekannte Ich weiß nicht, dass ich nicht weiß	152
37	Logik-Karussell Wenn uns die Logik einen Streich spielt	156
38	Verfügbarkeitsverzerrung und selektive Wahrnehmung Wer einen Hammer hat, sieht überall nur Nägel	160
39	Plausibilitätsfalle Was logisch klingt, ist noch lange nicht wahr	164
40	Spiegeln von Verhalten Reziprozität: Der „Wie du mir, so ich dir – Effekt“	168
41	Schluchtsprung Ganz oder gar nicht	172
42	Freunde Gruppendenken: Schützt mich vor meinen Freunden	176
43	Salamitaktik Warum kleine Veränderungen tückischer sind als große	180
44	Doppelbindung Die angeordnete Spontaneität	184
45	Fehler der ersten und zweiten Art Der Charme von Pilzen aus dem Supermarkt	188
46	Verantwortungsdiffusion Ich war das nicht	192
47	Katastrophisieren Die fallende Nuss ist nicht der einstürzende Himmel	196
48	Radikal uminterpretieren Der Sache einen neuen Bedeutungsrahmen geben	200
49	Die drei Stimmungsebenen Wie sind Sie denn drauf?	204
50	Moralverfall und Moralisches Risiko Mir ist keine Last zu groß, die andere für mich tragen	208
51	Weniger ist mehr Die Kunst des Weglassens – auch von Informationen	212

---

52	Anreizverlagerung Wahre Motivation kommt meist von innen	216
53	Unterlassen – Fehler durch Nichtentscheiden Nichtstun bewirkt <i>nicht</i> nichts	220
54	Schiefe Wetten Wenn Vorteil und Nachteil überraschend unterschiedlich verteilt sind ...	224
55	Goldener Schwan Wie viele Angeln haben Sie ausgelegt? Oder: Worauf warten Sie?	228
	Epilog	232
	Danksagung	233
	Literaturverzeichnis	234
	Stichwortverzeichnis	240