



Inhaltsverzeichnis

Rolf Dobelli

Die Kunst des klaren Denkens

52 Denkfehler, die Sie besser anderen überlassen

ISBN: 978-3-446-42682-5

Weitere Informationen oder Bestellungen unter

<http://www.hanser.de/978-3-446-42682-5>

sowie im Buchhandel.

INHALT

| | |
|---|----|
| Vorwort | 1 |
| The Survivorship Bias | |
| Warum Sie Friedhöfe besuchen sollten | 5 |
| The Swimmer's Body Illusion | |
| Ist Harvard eine gute oder schlechte Universität? | |
| Wir wissen es nicht | 9 |
| Der Overconfidence-Effekt | |
| Warum Sie systematisch Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten überschätzen | 13 |
| Social Proof | |
| Wenn Millionen von Menschen eine Dummheit behaupten, wird sie deswegen nicht zur Wahrheit | 17 |
| The Sunk Cost Fallacy | |
| Warum Sie die Vergangenheit ignorieren sollten | 21 |
| Die Reziprozität | |
| Warum Sie sich keinen Drink spendieren lassen sollten | 25 |
| The Confirmation Bias (Teil 1) | |
| Passen Sie auf, wenn das Wort »Spezialfall« fällt | 29 |
| The Confirmation Bias (Teil 2) | |
| Murder your darlings | 33 |

| | |
|---|----|
| The Authority Bias Warum Sie gegenüber Autoritäten respektlos sein sollten | 37 |
| Der Kontrasteffekt Warum Sie Ihre Fotomodellfreundinnen zu Hause lassen sollten | 41 |
| The Availability Bias Warum Sie lieber einen falschen Stadtplan als gar keinen verwenden | 45 |
| Die Es-wird-schlimmer-bevor-es-besser-kommt-Falle Spricht jemand von einem »schmerzvollen Weg«, sollten Ihre Alarmglocken läuten | 49 |
| The Story Bias Warum selbst die wahren Geschichten lügen | 53 |
| Der Rückschaufehler Warum Sie ein Tagebuch schreiben sollten | 57 |
| Das Chauffeur-Wissen Warum Sie Nachrichtensprecher nicht ernst nehmen dürfen | 61 |
| Die Kontrollillusion Sie haben weniger unter Kontrolle, als Sie denken | 65 |
| Die Incentive-Superresponse-Tendenz Warum Sie Ihren Anwalt nicht nach Aufwand bezahlen sollten | 69 |
| Die Regression zur Mitte Die zweifelhafte Leistung von Ärzten, Beratern, Coachs und Psychotherapeuten | 73 |
| Die Tragik der Allmende Warum vernünftige Menschen nicht an die Vernunft appellieren | 77 |

| | |
|---|-----|
| The Outcome Bias | |
| Beurteilen Sie nie eine Entscheidung aufgrund des Ergebnisses | 81 |
| Das Auswahl-Paradox | |
| Warum mehr weniger ist | 85 |
| The Liking Bias | |
| Sie handeln unvernünftig, weil Sie geliebt werden wollen | 89 |
| Der Endowment-Effekt | |
| Klammern Sie sich nicht an die Dinge | 93 |
| Das Wunder | |
| Die Notwendigkeit unwahrscheinlicher Ereignisse | 97 |
| Groupthink | |
| Warum Konsens gefährlich sein kann | 101 |
| The Neglect of Probability | |
| Warum die Jackpots immer größer werden | 105 |
| The Zero-Risk Bias | |
| Warum Sie für das Nullrisiko zuviel bezahlen | 109 |
| Der Knappheitsirrtum | |
| Warum knappe Kekse besser schmecken | 113 |
| The Base-Rate Neglect | |
| Wenn du in Wyoming Hufschläge hörst und schwarz-weiße Streifen siehst... | 117 |
| Der Spielerfehlschluss | |
| Warum es keine ausgleichende Kraft des Schicksals gibt | 121 |
| Der Anker | |
| Wie uns ein Glücksrad den Kopf verdreht | 125 |

| | |
|--|-----|
| Die Induktion | |
| Wie Sie Leute um ihre Millionen bringen | 129 |
| Die Verlustaversion | |
| Warum uns böse Gesichter schneller auffallen als freundliche | 133 |
| Social Loafing | |
| Warum Teams faul sind | 137 |
| Das exponentielle Wachstum | |
| Warum ein gefaltetes Blatt unser Denken übersteigt | 141 |
| The Winner's Curse | |
| Wie viel würden Sie für einen Euro bezahlen? | 145 |
| Der fundamentale Attributionsfehler | |
| Fragen Sie nie einen Schriftsteller, ob der Roman autobiografisch sei | 149 |
| Die falsche Kausalität | |
| Warum Sie nicht an den Storch glauben sollten | 153 |
| The Halo Effect | |
| Warum schöne Menschen leichter Karriere machen | 157 |
| Die alternativen Pfade | |
| Gratulation! Sie haben im Russisch Roulette gewonnen | 161 |
| Die Prognoseillusion | |
| Wie die Kristallkugel Ihren Blick verzerrt | 165 |
| The Conjunction Fallacy | |
| Warum plausible Geschichten verführen können | 169 |
| Framing | |
| C'est le ton qui fait la musique | 173 |
| The Action Bias | |
| Warum abwarten und nichtstun eine Qual ist | 177 |

| | |
|--|-----|
| The Omission Bias | |
| Warum Sie entweder die Lösung sind – oder das Problem | 181 |
| The Self-Serving Bias | |
| Warum Sie nie selber schuld sind | 185 |
| The Hedonic Treadmill | |
| Warum Sie Ihren Arbeitsweg kurz halten sollten | 189 |
| The Self-Selection Bias | |
| Staunen Sie nicht, dass es Sie gibt | 193 |
| The Association Bias | |
| Warum Erfahrung manchmal dumm macht | 197 |
| Das Anfängerglück | |
| Vorsicht, wenn zu Beginn alles gut läuft | 201 |
| Die kognitive Dissonanz | |
| Wie Sie mit kleinen Lügen Ihre Gefühle in Ordnung bringen | 205 |
| The Hyperbolic Discounting | |
| Carpe Diem – aber bitte nur am Sonntag | 209 |
| | |
| Nachwort | 213 |
| Anhang | |
| Dank | 221 |
| Die Illustratorin | 222 |
| Literatur | 223 |
| Stimmen zum Buch | 245 |