

HANSER



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