

HANSER

Jason Zweig

Gier. Neuroökonomie: Wie
wir ticken, wenn es ums
Geld geht

ISBN-10: 3-446-41223-9

ISBN-13: 978-3-446-41223-1

Inhaltsverzeichnis

Weitere Informationen oder Bestellungen unter
<http://www.hanser.de/978-3-446-41223-1>
sowie im Buchhandel

Inhalt

KAPITEL 1: Neuroökonomie	1
KAPITEL 2: „Wissen“ und „Glauben“	9
KAPITEL 3: Gier	39
KAPITEL 4: Erwartung	61
KAPITEL 5: Selbstvertrauen	95
KAPITEL 6: Risiko	141
KAPITEL 7: Angst	171
KAPITEL 8: Schreck	195
KAPITEL 9: Reue	211
KAPITEL 10: Glück	253
Anhänge	295
Anmerkungen	303
Register	343
Danksagungen	353