

Inhalt

AN MEINE LESER	11
EINLEITUNG	
Wie mich ein Unfall auf mein späteres Forschungsgebiet Irrationalität brachte	21
EINS	
Die Wahrheit über die Relativität Warum alles relativ ist – auch dort, wo es nicht so sein sollte	35
ZWEI	
Die Illusion von Angebot und Nachfrage Warum der Preis von Perlen – und allem anderen – schwankt	59
DREI	
Der hohe Preis für null Kosten Warum wir oft zu viel bezahlen, wenn wir nichts bezahlen	91

VIER

Die Kosten sozialer Normen

Warum wir manche Dinge gern tun,
aber nicht, wenn wir dafür bezahlt werden 111

FÜNF

Der Einfluss sexueller Erregung

Warum scharf viel schärfer macht,
als uns bewusst ist 137

SECHS

Vom ewigen Aufschieben

Warum es uns nicht gelingt, zu tun,
was wir tun wollen 161

SIEBEN

Der hohe Preis des Besitzes

Warum wir überbewerten, was wir haben 183

ACHT

Ein Hintertürchen offen halten

Warum uns Wahlmöglichkeiten
von unserem Ziel ablenken 197

NEUN

Der Effekt von Erwartungen

Warum wir bekommen, was wir erwarten 215

ZEHN

Die Macht des Preises

Warum ein Aspirin für 50 Cent besser wirkt
als ein Aspirin für 1 Cent 237

ELF	
Moral und Unredlichkeit, Teil I	
Warum wir unehrlich sind und was wir dagegen tun können	263
ZWÖLF	
Moral und Unredlichkeit, Teil II	
Warum uns der Umgang mit Geld ehrlicher macht . . .	289
DREIZEHN	
Bier und kostenlose Ratschläge	
Was ist Verhaltensökonomik, und wo kann man risikolose Gewinne machen?	307
VIERZEHN	
Reflexionen und Anekdoten zu einzelnen Kapiteln	323
FÜNFZEHN	
Gedanken zu Finanzmarktkrise und zu ihren Folgen	363
Dank	424
Meine Mitarbeiter	427
Bibliographie und weiterführende Arbeiten	434
Anmerkungen	441