

INHALT

Q & A.....	13
Wer denkt, hat mehr vom Leben – und wer an sich denkt, hat am meisten	19
<i>Der »Generierungs-Effekt« und der »Selbstreferenz- Effekt« helfen Ihnen, das Meiste aus diesem Buch herauszuholen</i>	
Schauen Sie auf Ihr Klingelschild, und Sie wissen, was Sie glücklich macht.....	26
<i>Der »Name-Letter-Effekt« bestimmt Ihr Leben – und hilft Ihnen, andere raffiniert zu beeinflussen</i>	
So finden Sie heraus, ob es wirklich Liebe ist (oder nur eine Spinne).....	32
<i>Die »Zwei-Faktoren-Theorie der Emotion« bewahrt Sie vor falschen Gefühlen</i>	
Folgen Sie dem Klang des Herzens – aber dem richtigen.....	40
<i>Mit dem »Valins-Effekt« schaffen Sie Stimmung, wo gar keine ist</i>	

Ne gute Masche: ein Reim in der Tasche	45
<i>Mit dem »Rhyme-as-Reason«-Effekt wickeln Sie andere um den Finger</i>	
Wird Denken zum Handeln oder Handeln zum Denken?	51
<i>Mit der »Selbstwahrnehmungstheorie« entdecken Sie ganz neue Eigenschaften an sich – und können anderen ganz neue Eigenschaften andichten</i>	
Welche Pfeife Sie rauchen sollten, damit andere danach tanzen.	57
<i>Mit den Erkenntnissen zur »Einstellungsänderung« überzeugen Sie Menschen leichter</i>	
So nutzen Sie die Schleimforschung	65
<i>»Sozialtuning« macht Sie beliebt und einflussreich</i>	
Warum Sie Ihre Konkurrentinnen nicht wie Giftmülllager behandeln sollten.	72
<i>Die »Nullrisiko-Verzerrung« verleitet Sie zu gefährlichen Fehlentscheidungen</i>	
Denken Sie negativ für Ihren Erfolg	79
<i>Der »Tod-ist-stärker-als-Leben-Effekt« lässt Sie die richtigen Fragen stellen</i>	

So sind Sie besonders – realistisch.	85
<i>Der »Effekt der falschen Einzigartigkeit« und der »Effekt der falschen Zustimmung« verzerren Ihr Selbstbild</i>	
Eine Hand wäscht die andere – auch wenn sie gar nicht schmutzig ist.	92
<i>Mit dem »Tür-ins-Gesicht-Effekt« bekommen Sie, was Sie wollen</i>	
So werden Sie beliebt, indem Sie andere ausnutzen.	97
<i>Mit dem »Benjamin-Franklin-Effekt« tun andere Ihnen gleich einen doppelten Gefallen</i>	
Was du heute kannst besorgen, das vergisst du wieder morgen	103
<i>Mit dem »Zeigarnik-Effekt« schieben Sie Dinge guten Gewissens auf – und lernen dabei auch noch</i>	
Kann es ein »hochmotiviertes Team« geben?	108
<i>Das »soziale Faulenzen« sollte Ihren Blick auf Teams verändern</i>	
Lernen Sie von Kakerlaken, wie Sie sich das Leben leichter machen können	115
<i>Der »Effekt der sozialen Erleichterung« hilft Ihnen, Aufgaben zu lösen</i>	

- Gut, dass wir drüber gesprochen haben? 121
Mit der »Gruppenpolarisierung« bringen Sie Ihre Mitmenschen auf Trab – oder zum Schweigen
- Warum Sie öfter mal auf den Kontoauszug Ihrer Beziehung schauen sollten 127
Mit dem »Investitionsmodell« können Sie vorhersagen, wie sich Ihre Beziehung entwickeln wird
- Ist Nichtstun besser als Tun?..... 134
Mit dem »Unterlassungsirrtum« leben Sie bequem, aber gefährlich
- So treffen Sie im Zweifel immer die richtige Entscheidung 139
»Kontrafaktisches Denken« kann Sie unzufrieden machen – oder zufrieden
- So helfen Sie sich, wenn Sie sich hilflos fühlen ... 145
Die »erlernte Hilflosigkeit« schränkt Ihr Leben erheblich ein – ist aber auch wieder verlernbar
- Soll Ihr Kind wie Schneewittchen werden oder wie die sieben Zwerge? 152
Das »Lernen am Modell« ist eine von drei Lernformen – und Sie können es ein bisschen beeinflussen

- Warum Sie auch heute noch an den
Weihnachtsmann glauben (sollten)..... 159
*Mit der »Einstellungskonträren Argumentation«
können Sie andere beeinflussen – aber auch selbst
leicht beeinflusst werden*
- Sicher wäre sicher – wenn der Mensch
nicht wäre 166
*Mit der »Risiko-Kompensation« machen Sie teure
Schutzvorkehrungen wieder zunichte*
- Vorher waren wir alle schlauer..... 170
*Der »Rückschaufehler« sorgt für Ehekrach
und andere Ärgernisse*
- Pros und Cons für Pro-und-Contra-Listen 176
*Wie Sie mit »Introspektion« mehr über sich
herausfinden – und warum das nicht immer das
Richtige ist*
- Nach der Wahl ist auch 'ne Qual..... 183
*Das »Überauswahl-Phänomen« macht träge
und 183traurig, aber Sie können gegensteuern*
- Das Zauberwort heißt nicht nur »bitte« 190
*»Placebo-Informationen« helfen Ihnen dabei,
Ihre Wünsche erfüllt zu bekommen*

Vertrauen Sie für Ihren Erfolg auf Dr. Kitz, Dr. Tusch – und Dr. Fox	195
<i>Der »Dr.-Fox-Effekt« lässt Sie überzeugender auftreten und Schaumschläger durchschauen</i>	
Warum Sie das Gras öfter auch mal in der Wüste wachsen hören sollten	201
<i>Die richtige Mischung aus »Top-Down«- und »Bottom-Up«-Prozessen bringt Sie auf neue Gedanken</i>	
Weniger ist mehr – Warum Sie sich das zweite Geschenk schenken können	207
<i>Das »Geber-Paradox« schafft Stress und Enttäuschung</i>	
So nutzen Sie den Waschzwang Ihrer Mitmenschen	212
<i>Der »Lady Macbeth-Effekt« hilft Ihnen, andere zu durchschauen</i>	
Ist Ihre Persönlichkeit sensationell?.....	218
<i>Das Persönlichkeitsmerkmal »Sensation Seeking« kann so manches erklären</i>	
Sind Sie Idealist oder Egoist? Oder beides?	224
<i>Der »Gerechte-Welt-Glaube« ist eine kognitive Illusion – zu Ihrem eigenen Nutzen</i>	

Was ich weiß, macht mich (unnötig) heiß 230
*Die »Unterscheidungsverzerrung« verwirrt Sie
bei der Auswahl*

Klatsch oder Klatsche – womit setzen Sie sich
eher durch? 237
*Die Aggressionsforschung hilft Ihnen, mit den
richtigen Waffen zu kämpfen*

So lassen Sie sich nicht von anderen
manipulieren. 242
*Die »Einstellungsimpfung« macht Sie immun gegen
Umstimmungsversuche*

Strafe muss (gut) sein. 248
*Mit »injunktiven Normen« können Sie Ihren Mit-
menschen unerwünschtes Verhalten am besten aus-
treiben*

Warum es sinnvoll sein kann, mit dem Rauchen
erst nächsten Monat aufzuhören 254
*Mit »ironischen Prozessen« erreichen Sie genau
das Gegenteil dessen, was Sie wollen*

Lassen Sie sich keine Löcher in den Kopf fragen. . 262
Die »Aussageverzerrung« macht Fragen gefährlich

Machen Sie sich die Welt, wie sie Ihnen gefällt
(und melden Sie sich doch mal wieder bei uns) .. 267
*Über den »Hawthorne-Effekt« können Sie viele
Dinge erfolgreich anzweifeln – in diesem Buch,
auf der Arbeit und zu Hause*

Sie wollen mehr?..... 275
*Veranstaltungen mit Dr. Kitz & Dr. Tusch –
öffentlich oder ganz privat*

So machen Sie jemandem eine Freude und
stauben selbst dabei ab 277
*Empfehlen Sie dieses Buch weiter und gewinnen Sie
ein tolles Paket mit neuen interessanten Büchern!*

Stichwortverzeichnis 279