

Inhalt

Einleitung

Wie mich ein Unfall auf mein späteres
Forschungsgebiet Irrationalität brachte 11

EINS

Die Wahrheit über die Relativität

Warum alles relativ ist –
auch dort, wo es nicht so sein sollte 24

ZWEI

Die Illusion von Angebot und Nachfrage

Warum der Preis von Perlen –
und allem anderen – schwankt 46

DREI

Der hohe Preis für null Kosten

Warum wir oft zu viel bezahlen,
wenn wir nichts bezahlen 75

VIER

Die Kosten sozialer Normen

Warum wir manche Dinge gern tun,
aber nicht, wenn wir dafür bezahlt werden 93

FÜNF

Der Einfluss sexueller Erregung

Warum scharf viel schärfer macht,
als uns bewusst ist 118

SECHS

Vom ewigen Aufschieben

Warum es uns nicht gelingt, zu tun,
was wir tun wollen 140

SIEBEN

Der hohe Preis des Besitzes

Warum wir überbewerten, was wir haben 161

ACHT

Ein Hintertürchen offenhalten

Warum uns Wahlmöglichkeiten
von unserem Ziel ablenken 175

NEUN

Der Effekt von Erwartungen

Warum wir bekommen, was wir erwarten 192

ZEHN

Die Macht des Preises

Warum ein Aspirin für 50 Cent besser wirkt
als ein Aspirin für 1 Cent 212

ELF

Moral und Unredlichkeit, Teil I

Warum wir unehrlich sind
und was wir dagegen tun können 237

ZWÖLF

Moral und Unredlichkeit, Teil II

Warum uns der Umgang mit Geld ehrlicher macht 261

DREIZEHN

Bier und kostenlose Ratschläge

**Was ist Verhaltensökonomik,
und wo kann man risikolose Gewinne machen? 277**

Dank 293

Meine Mitarbeiter 297

Bibliographie und

weiterführende Arbeiten 305

Anmerkungen 315