

# OBSAH

<b>Předmluva</b>	1
<b>Klam přeživších: The Survivorship Bias</b> Proč je dobré chodit na hřbitovy	5
<b>Iluze plavecké figury: The Swimmer's Body Illusion</b> Je Harvard dobrá, nebo špatná univerzita? Nevíme	9
<b>Syndrom (sebe)přeceňování: The Overconfidence Effect</b> Proč soustavně přeceňujeme své znalosti a dovednosti	13
<b>Důkaz davem: Social Proof</b> Když miliony lidí tvrdí nějakou hloupost, nestane se proto ještě pravdou	17
<b>Klam utopených nákladů: The Sunk Cost Fallacy</b> Proč by se člověk neměl ohlížet na minulost	21
<b>Revanšování neboli Reciprocita</b> Proč se nenechat zvat na pití	25
<b>Touha po stvrzení: The Confirmation Bias (1. část)</b> Mějme se na pozoru, když zazní výraz „zvláštní případ“	29
<b>Touha po stvrzení: The Confirmation Bias (2. část)</b> Povražděte svoje nejdražší	33
<b>Sklon podřizovat se autoritám: The Authority Bias</b> Proč nechovat respekt vůči autoritám	37

<b>Princip kontrastu: The Contrast Effect</b>	
Proč by si ženy neměly jako doprovod brát přítelkyně s vizáží fotomodelek	41
<b>Sklon brát zavděk tím, co je snadno dostupné: The Availability Bias</b>	
Proč raději používáme nesprávnou mapu, než abychom se bez ní obešli docela	45
<b>Past toho, že musí být nejdřív hůř, aby pak bylo líp</b>	
Jakmile někdo začne mluvit o „trnité cestě“, měly by se vám rozeznít varovné signály	49
<b>Potřeba příběhů: The Story Bias</b>	
Proč i pravdivé příběhy lžou	53
<b>Problém ohlížení do minulosti: The Hindsight Bias</b>	
Proč by si člověk měl psát deník	57
<b>Co vědí šoféři</b>	
Proč nebrat vážně hlasatele zpráv	61
<b>Iluze kontroly: The Control Illusion</b>	
Máme toho pod kontrolou mnohem méně, než si myslíme	65
<b>Sklon k nadměrné citlivosti na pobídky: The Incentive Superresponse Tendency</b>	
Proč bychom své právní zástupce neměli platit podle počtu hodin	69
<b>Regrese k průměru: Regression Toward the Mean</b>	
Pomoc lékařů, poradců, koučů a psychologů bývá pochybná	73
<b>Tragika obecní pastviny: The Tragedy of the Commons</b>	
Proč rozumní lidé neapelují na rozum	77

---

<b>Jak klamou výsledky: The Outcome Bias</b>	
Neposuzujte nikdy žádné rozhodnutí podle toho, jak dopadlo	81
<b>Paradox volby: The Paradox of Choice</b>	
Proč je méně více	85
<b>Klam obliby: The Liking Bias</b>	
Jednáme pošetile, protože chceme, aby nás lidé měli rádi	89
<b>Efekt vlastnictví: The Endowment Effect</b>	
Zkusme nelpět na věcech	93
<b>Zázraky</b>	
Nepravděpodobným událostem se nelze vyhnout	97
<b>Syndrom skupinového myšlení: Groupthink</b>	
V čem může škodit konsensus	101
<b>Opomíjení pravděpodobnosti: The Neglect of Probability</b>	
Proč se neustále zvyšují jackpoty	105
<b>Sklon vůbec neriskovat: The Zero Risk Bias</b>	
Proč jsme za nulové riziko ochotni platit tak vysoké částky	109
<b>Lákavost nedostatkového zboží</b>	
Proč líp chutnají sušenky, kterých není dost?	113
<b>Opomenutí základní hodnoty: The Base Rate Neglect</b>	
Když ve Wyomingu uslyšíte klapot kopyt a uvidíte černobílé pruhy...	117
<b>Omyl hazardního hráče: The Gambler's Fallacy</b>	
Čím to, že osud nevyvažuje všechny extrémny	121
<b>Záchytný bod</b>	
Jak nám může náhodné kolo štěstí zamotat hlavu	125

<b>Indukce</b>	
Jak lidem vytáhnout z kapes miliony	129
<b>Averze ke ztrátě: Loss Aversion</b>	
Proč si nepříjemných obličejů všímáme dřív než těch vlídných	133
<b>Ulejšování ve skupině: Social Loafing</b>	
Proč se v týmech víc lenoší	137
<b>Exponenciální růst</b>	
Proč nám zůstává rozum stát nad mnohokrát přeloženým listem papíru	141
<b>Prokletí vítěze: The Winner's Curse</b>	
Kolik byste byli ochotni zaplatit za jedno euro?	145
<b>Past chybné atribuce: The Fundamental Attribution Error</b>	
Nikdy se spisovatelů neptejte, jestli je ten román autobiografický	149
<b>Falešná příčinná souvislost: False Causality</b>	
Proč nevěřit na čápy	153
<b>Haló efekt: The Halo Effect</b>	
Proč mají dobře vypadající lidé snazší kariéru	157
<b>Alternativní možnosti vývoje</b>	
Gratulujeme! Právě jste vyhráli v ruské ruletě	161
<b>Iluze schopnosti předpovídat</b>	
Jak nám křišťálová koule šálí zrak	165
<b>Klamná shoda okolností: The Conjunction Fallacy</b>	
Proč mohou být věrohodně znějící příběhy zavádějící	169
<b>Rámování: Framing</b>	
C'est le ton qui fait la musique	173

---

<b>Potřeba akce: The Action Bias</b>	
Proč je tak těžké vyčkávat a nijak nezareagovat	177
<b>Sklon neudělat nic: The Omission Bias</b>	
Proč jste buď řešením, nebo součástí problému	181
<b>Lhaní si do kapsy: The Self-Serving Bias</b>	
Proč sami nikdy za nic nemůžeme	185
<b>Zůstáváme stále stejně šťastní: The Hedonic Treadmill</b>	
Proč bychom neměli dojíždět moc daleko do práce	189
<b>Zase zrovna já! The Self-Selection Bias</b>	
Nepodivujme se tomu, že vůbec žijeme	193
<b>Klamné asociace: The Association Bias</b>	
Proč je někdy zkušenost na obtíž	197
<b>Štěstí začátečníků</b>	
Pozor na to, když na začátku všechno klape	201
<b>Kognitivní disonance</b>	
Jak se pomocí malých lží srovnáváme se svými pocity	205
<b>Preferujeme to, co je na dosah: The Hyperbolic Discounting</b>	
<i>Carpe diem</i> – ale prosím jenom v neděli	209
<b>Doslov</b>	213
<b>Poděkování</b>	220
<b>O ilustrátorce</b>	221
<b>O autorovi</b>	222
<b>Literatura</b>	223
<b>Ohlasy na knihu</b>	244
<b>Poznámka překladatelky</b>	246