

Vsebina

UVOD	11
PRVI DEL: DVA SISTEMA	29
1 LIKI V ZGODBI	31
2 POZORNOST IN NAPOR	47
3 LENI NADZORNIK	58
4 ASOCIATIVNI STROJ	73
5 KOGNITIVNA LAHKOTA	86
6 NORME, PRESENEČENJA IN VZROKI	103
7 STROJ ZA PRENAGLJENO SKLEPANJE	113
8 KAKO NASTANE PRESOJA	127
9 ODGOVARJANJE NA LAŽJE VPRAŠANJE	138
DRUGI DEL: HEVRISTIKE IN PRISTRANSKOSTI	151
10 ZAKON MALIH ŠTEVILK	153
11 SIDRA	167
12 RAZUMEVANJE RAZPOLOŽLJIVOSTI	181
13 RAZPOLOŽLJIVOST, ČUSTVA IN TVEGANJE	192
14 POSEBNOST TOMA W.	204
15 LINDA: MANJ JE VEČ	217
16 VZROKI SO MOČNEJŠI OD STATISTIKE	231
17 REGRESIJA PROTI SREDNJI VREDNOSTI	244
18 BRZDANJE INTUITIVNIH NAPOVEDI	258

TRETJI DEL: PRETIRANA SAMOZAVEST	273
----------------------------------	-----

19 ILUZIJA RAZUMEVANJA	275
20 ILUZIJA VELJAVNOSTI	289
21 INTUICIJA PROTI FORMULAM	307
22 STROKOVNA INTUICIJA: KDAJ JI LAHKO ZAUPAMO	323
23 ZUNANJI POGLED	339
24 GONILO KAPITALIZMA	353

ČETRTE DEL: ODLOČITVE	369
-----------------------	-----

25 BERNOULLIJEVE NAPAKE	371
26 TEORIJA OBETOV	384
27 UČINEK POSEDOVANJA	399
28 SLABI DOGODKI	414
29 ČETVERNI VZOREC	428
30 REDKI DOGODKI	445
31 PRAVILA TVEGANJA	462
32 MENTALNO RAČUNOVODSTVO	474
33 PREOBRATI	490
34 OKVIRI IN RESNIČNOST	503

PETI DEL: DVA JAZA	521
--------------------	-----

35 DVA JAZA	523
36 ŽIVLJENJE KOT ZGODBA	535
37 DOŽIVETO DOBRO POČUTJE	542
38 RAZMIŠLJANJE O ŽIVLJENJU	552

SKLEPNE MISLI	566
DODATEK A: PRESOJA V NEGOTOVOSTI	583
DODATEK B: IZBIRE, VREDNOSTI IN OKVIRI	606
OPOMBE	631
ZAHVALE	687
STVARNO IN IMENSKO KAZALO	689