

Spis treści

Wprowadzenie. Dwa systemy przetwarzania informacji.....	7
---	---

SFERA MOTYWACYJNA

1. Teoria perspektywy.....	19
2. Efekt <i>status quo</i>	29
3. Efekt posiadania.....	33
4. Efekt utopionych kosztów	37
5. Efekt sformułowania, czyli ten sam problem ukazany w różnych perspektywach.....	41
6. Efekt punktu odniesienia	49
7. Efekt dyspozycji.....	85
8. Księgowanie mentalne	93
9. Efekt „na koszt firmy”	101
10. Dyskontowanie odroczonej wypłaty	105

SFERA POZNAWCZA

11. Nadmierna pewność przekonań i umiejętności	115
12. Złudzenie formacji, korelacji i przyczynowości	117
13. Heurystyka zakotwiczenia	123
14. Heurystyka dostępności	125
15. Nadmierny optymizm.....	129
16. Pułapka potwierdzania	131
17. Złudzenie kontroli	135
18. Podstawowe strategie prognozowania.....	137
19. „To było do przewidzenia”, czyli efekt myślenia wstecznego	145
20. Efekt aureoli	149

Zakończenie	153
-------------------	-----

Bibliografia	159
--------------------	-----

Spis rysunków i tabel	169
-----------------------------	-----