

- Inleiding: *Hoe een ongeluk ervoor zorgde dat ik irrationeel werd en tot het hier beschreven onderzoek kwam* 9
- Hoofdstuk 1: De waarheid over relativiteit
Waarom alles relatief is, ook als het dat niet zou moeten zijn 21
- Hoofdstuk 2: Het misverstand van vraag en aanbod
Waarom de prijs van parels (en alle andere dingen) in de lucht hangt 41
- Hoofdstuk 3: De prijs van nul kosten
Waarom we vaak te veel betalen als we niets betalen 66
- Hoofdstuk 4: De kosten van sociale normen
Waarom we graag dingen willen doen, behalve als we ervoor worden betaald 80
- Hoofdstuk 5: De invloed van opwinding
Waarom opwinding nog veel opwindender is dan we beseffen 100
- Hoofdstuk 6: Het probleem van uitstel en zelfdiscipline
Waarom we er niet toe kunnen komen te doen wat we willen doen 119
- Hoofdstuk 7: De böge prijs van bezit
Waarom we overschatten wat we hebben 136
- Hoofdstuk 8: Deuren openhouden
Waarom de mogelijkheden ons afleiden van ons hoofddoel 147
- Hoofdstuk 9: Het gevolg van verwachtingen
Waarom onze geest krijgt wat hij verwacht 161
- Hoofdstuk 10: De kracht van de prijs
Waarom een aspirientje van twee kwartjes beter werkt dan een aspirientje van een stuiver 178
- Hoofdstuk 11: De context van ons karakter, deel 1
Waarom we oneerlijk zijn en wat we daaraan kunnen doen 199
- Hoofdstuk 12: De context van ons karakter, deel 2
Waarom we eerlijker worden van contantgeld 219
- Hoofdstuk 13: Bier en gratis lunches
Wat is gedragseconomie en waar zijn de gratis

lunches? 232

Dankbetuigingen 245

Lijst met medewerkers 247

Noten 253

Bibliografie en verdere literatuur 255

Register 261