

# Obsah

	Předmluva	9
<b>1</b>	<b>Proč přitažlivá interakce?</b>	<b>13</b>
	LinkedIn a Úplnost profilu	13
	Proč přitažlivost?	15
	Příběh iLike	17
	Za hranice použitelnosti	22
	Vždy jde o zážitky	23

---

## ČÁST I

Estetika, krása a chování

<b>2</b>	<b>Proč estetika?</b>	<b>29</b>
	Co je to spojení?	30
	Proč estetika?	30
<b>3</b>	<b>Je vám dobře rozumět?</b>	<b>31</b>
	Gestalt psychologie a hra s nápoji	32
<b>4</b>	<b>Jste přitažliví?</b>	<b>37</b>
	Připomínáš mi...	38
	Můžeš mi v tom věřit?	39
	Vnímání času	41
	Dejme vše dohromady	42
	„Přitažlivé věci fungují lépe“	42
	Spojme vše dohromady	44

<b>5</b>	<b>Koho lidem připomínáte?</b>	<b>47</b>
	Estetika, asociace a Apple	48
	Reklama a poselství zašifrované v obrazech	49
	Pozitivní a negativní asociace	50
	Jazyk a asociace	50
	Využití	51
<b>6</b>	<b>Když estetika není přitažlivá</b>	<b>55</b>
	Podivný důsledek 1: Dobré, špatné a ošklivé	55
	Podivný důsledek 2: Když je užitečnost krásná	56
	Podivný důsledek 3: Kontext a charakter	57
	Podivný důsledek 4: Je krása subjektivní?	58
	Závěr	60
<b>7</b>	<b>Síla tváří</b>	<b>61</b>
	Opouštění přátel	62
	Shrnutí	64

---

## ČÁST 2

### Hravá přitažlivost

<b>8</b>	<b>Je s vámi zábava?</b>	<b>69</b>
	Používejte humor ve správnou chvíli	70
	Ukázka humoru: MailChimp	71
	Proč se obtěžovat snahou někoho rozesmát?	74
<b>9</b>	<b>Jste nepředvídatelní?</b>	<b>77</b>
	Prolínání překvapení a odměny	79
	Drobná potěšení	80
	Moje osobní každoroční cestovní zpráva	82
<b>10</b>	<b>Přinášíte stimulaci?</b>	<b>89</b>
	Mohlo by se prosím postavit skutečné logo Dopplru?	91

<b>11</b>	<b>Jste tajemní?</b>	<b>93</b>
	Zvláštní marketing	93
	Cesta do neznáma	94
	Teorie informační mezery	95
	Komerční aplikace?	96
	Specifická motivace	98
	A co teď?	99
<b>12</b>	<b>Mohou se lidé s vámi vyjadřovat?</b>	<b>103</b>

---

### ČÁST 3

Jemné umění přitažlivosti

<b>13</b>	<b>Malé první krůčky</b>	<b>111</b>
	Formování cesty	111
	Závazek	112
	Sdílení míst	112
	Vyzvednutí objednaného zboží	114
	Dokončení cestovní rezervace	114
	Efekt darovaného náskoku	116
	Sekvencování	117
	Formování	119
<b>14</b>	<b>Přílišná náročnost (a jak se jí vyhnout!)</b>	<b>121</b>
	Méně možností	121
	Méně textu	123
	Zábavné rozptýlení	124
	Vytvoření iluze menšího množství skrytím informací	126
	Využití vizuálních struktur ke zjednodušení	127
	Méně podnětů k přemýšlení	129
<b>15</b>	<b>Přitáhnutí pozornosti</b>	<b>131</b>
	Kontrast a znaky	132
	PSSst! Doufáme, že si toho nikdo nevšimne	133
	Viděli jste to?	134

<b>16</b>	<b>Cesta nejmenšího odporu</b>	<b>135</b>
	Výchozí možnosti	135
	Síla sugesce	136
	Pohodlí a osobní doporučení	138
	Strach ze ztráty	142
<b>17</b>	<b>Vliv slov</b>	<b>149</b>
	Zasazení do kontextu	149
	Kotvení	151
	Mluvme osobně	152
	Jasná řeč	154
<b>18</b>	<b>Cit pro detaily</b>	<b>155</b>
	Krok jedna: Hra na interakci	155
	Krok dvě: Převyprávějte uživatelskou zkušenost	158
	Krok tři: Rozložte složené úkoly na jednoduché, po sobě jdoucí kroky	158
	Krok čtyři: Omezte co nejvíce volby (v jednotlivých okamžicích)	159
	Krok pět: Hledejte drobnosti	160
	Krok šest: Dávejte přednost klepání před psaním	160
	Úkol	163

---

## ČÁST 4

Hra na přitažlivost

<b>19</b>	<b>Hry ve skutečném světě</b>	<b>167</b>
	Hry poskytují v první řadě zábavu	167
	Prvky herního designu	171
<b>20</b>	<b>Výzva hodná námahy</b>	<b>173</b>
	Zpět do školy	173
	Skutečná výzva	179
	Krátká poznámka o statusu	181
	Výzvy versus cíle	183
	Závěr	185



<b>21</b>	<b>Jak věci ztížit</b>	<b>187</b>
	Buďte nedostupní	187
	Využití nedostatku v byznysu	188
	Zvýšení kvality pomocí nedostatku	188
	Využití nedostatku k většímu zapojení	190
	Proč nedostatek funguje?	191
	Další formy nedostatku: omezené trvání	192
	Omezený přístup	193
	Volby a výpočty	195
<b>22</b>	<b>Jak si vedeme?</b>	<b>197</b>
	Vedlejší produkty ekonomické jízdy	198
	Trocha nadhledu	200
	Seriózní hry	201
	Jak udělat z e-mailu hru	201
	Závěr	205
<b>23</b>	<b>Jaká je cena?</b>	<b>207</b>
	Proč herní mechanismy fungují?	208
	Výkonové cíle	209
	Nabízíte svým uživatelům nějaké výkonnostní cíle?	210
	Zábavná vrstva: vyprávění, příběh, estetika	214
	Závěr	214
<b>24</b>	<b>A teď vážně</b>	<b>217</b>
	Model Kano	218
<b>25</b>	<b>Jen začátek</b>	<b>221</b>
	Jezdec a slon	221
	Tabulka chování	222
	Smysl pro cíl	227
	Jedna věc, kterou dělají všichni	227
	„Kde jsou peníze?“	230
	Kdo je na vašich stránkách?	231
	Závěrečné úvahy	232
	<b>Autoři obrazového materiálu</b>	<b>233</b>
	<b>Rejstřík</b>	<b>235</b>