

Obsah

- Úvod: Proč se některé věci chytanou 9
Proč je sto dolarů za cheesesteak dobrá cena ... Proč si některé výrobky a myšlenky získají takovou oblibu? ... Co je důležitější, vzkaz, nebo posel? ... Můžeme učinit nakažlivým jakýkoli výrobek? ... Případ virálního mixéru ... *Šest klíčových principů.*
1. Společenská měna 37
Když se z telefonní hudky stane vchod ... Mravenec uzvedne předmět padesátkrát těžší, než sám váží ... Proč věrnostní programy leteckých společností fungují jako videohra ... Kdy prospěje učinit výrobek nedostupným ... Proč všichni touží po směsi mletých vnitřností ... Stinná stránka placené práce ... *Sdíleme to, co nás staví do lepšího světa.*
2. Spouštěcí mechanismy 71
Mluvíme častěji o cereáliích, nebo o Disney Worldu? ... Proč vesmírná mise zvýšila prodej čokoládové tyčinky ... Může volební místnost ovlivnit, komu dáme svůj hlas? ... Nezapomeňte na okolní prostředí ... Jak to bylo s Rebeccou Blackovou ... Kit Kat a káva – pěstování přirozeného prostředí ... *Co na myslí, to na jazyku.*

3. Emoce 104

Jak se článek dostane na seznam nejpřeposílanějších zpráv? ... Čtení vědeckých článků je jako postavit se na okraj Grand Canyonu ... Co má hněv společného s humorem ... Jak vám rozbitá kytara může přinést slávu ... Vyhledávání na internetu dovede dojmout až k slzám ... *Když nás něco zaujme, začneme se o tom bavit s ostatními.*

4. Veřejně známé 138

Působí logo Apple lépe ve správné pozici, nebo vzhůru nohama? ... Proč odmítají umírající lidé dárcovskou ledvinu ... Kníry, které proměnily soukromou záležitost na veřejnou ... Jak dělat reklamu s nulovým rozpočtem ... Proč by mohla protidrogová kampaň způsobit nárůst užívání drog? ... *Výrobek, který si dělá reklamu sám, je k úspěchu předurčen.*

5. Praktická hodnota 168

Jak šestaosmdesátiletý muž vytvořil virální klip o kukuřici ... Proč si turisté v horách povídají o vysavačích ... Přeposílání e-mailů je společné stavění strodoly dnešní doby ... Kdy jsou lidé ochotni zaplatit víc, aby ušetřili? ... Čím je částka sto dolarů magická? ... Když se lži šíří rychleji než pravda ... *Informace, které můžete prakticky uplatnit.*

6. Příběhy 192

Příběhy jsou jako trojský kůň ... Proč je dobrý zákaznický servis lepší než jakákoliv reklama ... Jak exhibicionista narušil průběh olympiády ... Proč některé detaily příběhu nikdy nevynecháme ... Jak pomohla panda zajistit hodnotnou virálnost ... *Informace se šíří pod rouškou jalového zvanění.*

Doslov	215
Proč Vietnamci vlastní osmdesát procent manikérských studií v Kalifornii ... <i>Jak uplatnit šest základních principů.</i>	
Poděkování	224
Poznámky	227