

Obsah

Úvod	9
Kvíz	12
1. Sociální vliv - Jak využít náš přirozený sklon ohlížet se na to, co si myslí a co dělají ostatní	13
2. Kotvení - Jak využít kotvy a návnady k ovlivnění rozhodování zákazníků	27
3. Rámování - Jak prezentovat informace v kontextu, který pozitivně ovlivní rozhodnutí zákazníků	39
4. Selektivní vnímání - Jak využít naši selektivní pozornost k lepší propagaci značky a úspěšnějšímu obchodu	51
5. Averze ke změně - Jak překonat nebo využít naši přirozenou nechuť ke změnám	65
6. Preference současnosti - Jak využít náš sklon dávat přednost současnosti před budoucností	83
7. Ověřování příběhů - Jak pracovat s naší přirozenou tendencí hledat jasné příčiny a následky	95
8. Averze ke složitosti - Jak využít náš přirozený sklon zjednodušovat si svět okolo nás	111
9. Sebedůvěra - Jak pracovat s naší tendencí věřit v sebe a ve své schopnosti	125
10. Síla personalizace - Jak pracovat s tím, že se vnímáme jako důležití	137
Vyhodnocení kvízu	147
Rychlý přehled behaviorálních principů	150
Literatura	155