

Inhalt

Einleitung	13
<hr/>	
Kapitel 1 Stolz	17
Deplatzierter Stolz erzeugt kognitive Dissonanz	18
Sozialer Beweis: Botschaften von Freunden machen das Produkt persönlich und emotional	22
Geschlossenheit: Die Suche nach Vollkommenheit und der Bestellwunsch	40
Stolz manipulieren und Ansichten ändern	49
<hr/>	
Kapitel 2 Trägheit	53
Wunschlinien: Von A nach B mit möglichst wenig Hindernissen	54
Überschaubare Möglichkeiten und geschickte Vorgaben erleichtern den Entscheidungsprozess	58
Trägheit: Ist es die Mühe wert?	78
<hr/>	
Kapitel 3 Völlerei	81
Wir haben uns eine Belohnung verdient	81
Völlerei durch Knappheit und Verlustaversion fördern	106
Selbstkontrolle: Die Nemesis der Völlerei	113
<hr/>	
Kapitel 4 Zorn	115
Zorn vermeiden	116
Zorn akzeptieren und nutzen	128
So setzen Sie Zorn gefahrlos ein	143
<hr/>	
Kapitel 5 Neid	147
Neid durch Ehrgeiz und Begehrten wecken	148
Statusneid: Erfolg und Bedeutung demonstrieren	159
Neid erzeugen und aufrechterhalten	173

Kapitel 6	Lust	177
Lust erzeugen: Emotionen nutzen, um das Verhalten zu steuern	178	
Lust kontrollieren: Begehrten nutzen, um eine Verpflichtung zu erhalten	192	
Lustvolles Verhalten	207	
Kapitel 7	Gier	209
Von Casinos lernen: Glück, Wahrscheinlichkeit und partielle Verstärkungspläne	210	
Verankerung und willkürliche Kohärenz	232	
Sind Sie gierig?	250	
Kapitel 8	Teuflisch gutes Webdesign	253
Sollten Sie ein schlechtes Gewissen haben, wenn Sie jemanden täuschen	254	
Sollten Sie ein schlechtes Gewissen haben, wenn Sie die Grundsätze in diesem Buch anwenden?	258	
Überzeugen Sie gezielt	261	
Kapitel 9	Das Spiel mit den Überzeugungsmustern	263
Stolz	264	
Trägheit	265	
Völlerei	266	
Zorn	267	
Neid	267	
Lust	268	
Gier	269	
index		271