

Inhalt

Einleitung	13
<hr/>	
Kapitel 1 Stolz	17
Deplatziertes 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 Begehren 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: Begehren 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	Teuflich 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