

OBSAH

Úvod: Proč se některé věci chytanou? 9

Proč je sto dolarů za cheesesteak dobrá cena?... Proč si některé věci získají takovou oblibu?... Co je důležitější – zpráva, nebo posel?... Můžete cokoli učinit „nakažlivým“?... Případ virálního mixéru... *Šest základních principů.*

1. Společenská hodnota 35

Když se z telefonní budky stane vchod... Mravenci dokážou unést až padesátinásobek své váhy... Proč věrnostní programy leteckých společností fungují jako videohra... Kdy se hodí učinit produkt nedostupným... Proč všichni touží po směsi rozemletých vnitřností... Nevýhody placené práce... *Sdílíme věci, které mají na ostatní udělat dojem.*

2. Spouštěče 65

Mluví se víc o cereáliích Cheerios, nebo o Disney Worldu?... Proč mise NASA nakopla prodeje čokoládové tyčinky... Může volební místnost ovlivnit, koho budete volit?... Berte v potaz kontext... Příběh Rebecca Black... Pěstování přirozeného prostředí pro Kit Kat s kávou... *Co na myslí, to na jazyku.*

3. Emoce 95

Jak se článek dostane na seznam nejpreposílanějších témat?... Proč si při čtení vědeckých článků připadáte jako na okraji Grand Canyonu... Co má hněv společného s humorem... Jak vás může proslavit rozbitá kytara... Vyhledávání na internetu vás může dojmout až k slzám... *Když nás něco zaujme, povíme o tom ostatním.*

4. Být na očích	125
Vypadá logo Applu lépe natočené správnou stranou nahoru, nebo vzhůru nohama?... Proč umírající odmítají ledviny od dárců... Kníry, které udělaly ze soukromé záležitosti veřejné téma... Jak vymyslet reklamu s nulovým rozpočtem... Proč mohou protidrogové kampaně zvýšit užívání drog... <i>Když má výrobek co ukázat, bude slavit úspěch.</i>	
5. Praktická hodnota	153
Jak šestaosmdesátiletý muž natočil virální video o <i>kukuřici</i> ... Proč si turisté v horách povídají o vysavačích... Přeposílání e-mailů je novodobá verze společného stavění stodoly... Kdy jsou lidé ochotni zaplatit víc, aby ušetřili?... Proč je sto dolarů magická částka... Když se lži šíří rychleji než pravda... <i>Informace, které se dají využít.</i>	
6. Příběhy	175
Příběhy jsou jako trojský kůň... Proč je dobrý zákaznický servis lepší než jakákoli reklama... Jak se exhibicionista proplížil na olympiádu... Proč na některé detaily nezapomínáme... Jak pomohla panda zajistit hodnotnou virálnost... <i>Informace se šíří pod rouškou planých řečí.</i>	
Epilog	195
Proč Vietnamci vlastní osmdesát procent nehtových studií v Kalifornii... <i>Jak uplatnit šest základních principů.</i>	
Poděkování	203
Poznámky	205
Rejstřík	223