

Inhalt

Wie unser Gehirn beim Kaufen tickt	5
■ Das Unbewusste – der wahre Kaufentscheider	6
■ Wie Emotionen unsere Kaufwünsche steuern	11
■ Kaufverführung durch die Sinne	28
■ Was uns noch beeinflusst	35
■ So schützen Sie sich	43
 Wie uns Werbung verführt	 45
■ Wie Werbung im Gehirn wirkt	46
■ Die Tricks der Werber	53
■ Wie Werbung ihre Opfer findet	65
■ So schützen Sie sich	73
 Warum wir billige Produkte teuer bezahlen	 75
■ Was Marken in unserem Gehirn anstellen	76
■ Verpackungen – der schöne Schein	84
■ Wie uns Verpackungen täuschen	93
■ Warum wir gerne Illusionen kaufen	99
■ So schützen Sie sich	114

Warum wir mehr kaufen als geplant	117
■ Wie unser Einkaufshirn vorprogrammiert wird	118
■ Mehrkauf-Falle Supermarkt	127
■ Wie Rabatte den Verstand blockieren	148
■ So schützen Sie sich	162
Welche Fallen im Verkaufsgespräch lauern	165
■ Wie clevere Verkäufer unser Vertrauen gewinnen	166
■ Wie wir zum Kaufen verführt werden	174
■ Was typische Verkaufssituationen bewirken	189
■ So schützen Sie sich	203
Welcher Kauftyp sind Sie?	205
■ Die vier Kauftypen	206
■ Was Frauen und Männer beim Kaufen unterscheidet	219
■ Welche Rolle das Alter spielt	229
■ So schützen Sie sich	244
■ Buchempfehlungen	247
■ Stichwortverzeichnis	249
■ Der Autor	252