



**КАК  
ЗАКОНЫ ЭВОЛЮЦИИ  
ВЛИЯЮТ НА ПСИХОЛОГИЮ  
ПОТРЕБИТЕЛЯ  
И ПРИ ЧЕМ ЗДЕСЬ  
ЛЮК СКАЙУОКЕР**



## Оглавление

<b>ЧАСТЬ I. ЧЕЛОВЕК ПОКУПАЮЩИЙ</b> .....	9
Глава 1. Ложные и истинные потребности .....	11
Глава 2. Искажения в обработке информации .....	44
Глава 3. Ошибки в принятии решений .....	89
Глава 4. Социальное влияние – следование законам стаи .....	122
Глава 5. Психология обмана .....	154
<b>ЧАСТЬ II. ЧЕЛОВЕК ПРОДАЮЩИЙ</b> .....	181
Глава 6. От идеи до первых продаж – трудности роста .....	183
Глава 7. Заманчивое предложение – психология привлекательности .....	212
Глава 8. Встреча с покупателем – техники влияния.....	256
Глава 9. Магия слов – психология убедительного общения .....	286
Глава 10. Социальные животные – лидер и его команда .....	322
Глава 11. Настоящее и будущее – психология стратега .....	356
<b>ЧЕК-ЛИСТ. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИНЖЕНЕРИЯ БИЗНЕСА</b> .....	391
Алфавитный указатель .....	395