

Оглавление

Введение	8
Психология влияния и убеждения	10
ГЛАВА 1. МНЕНИЕ БОЛЬШИНСТВА	17
Влияние общественного мнения на личные предпочтения	21
Сила мнения большинства в реальной жизни	25
Социальное влияние подчас незаметно	27
Внимание, опасность!	29
Нейропсихология социального влияния	31
Роль социального давления в любовных отношениях	35
Рекомендации	36
ГЛАВА 2. ТАЙНЫЕ СИГНАЛЫ	39
Важно не что вы говорите, а как вы это делаете	42
Влияние на интервьюеров	45
Магнетическое притяжение	48
Ухмылка или оскал	53
Сила прикосновения	55
Скромное рукопожатие	58
Важно не что вы говорите, а как вы это делаете-2	60
Как попугай	63
ГЛАВА 3. СИЛА СЛОВ И ЯРЛЫКОВ	69
Влияние ожиданий на восприятие	72
Сила убеждения	76
Скажите, кем им стать, и они ими станут	79
О клятвах и честности	84
Потребность в когнитивной согласованности	87

ГЛАВА 4. ОТ МАЛОГО К БОЛЬШОМУ	91
Первый шаг	94
Да, да, да	95
От мыслей к поведению	98
ГЛАВА 5. НАШЕ ВООБРАЖЕНИЕ И СКАЗКИ, КОТОРЫЕ НАМ РАССКАЗЫВАЮТ	101
Опираясь на людское воображение	103
Нарисовать картинку, чтобы показать дорогу	106
Давным-давно в тридевятом царстве, тридесятом государстве жили-были...	109
Связь сказок и действий	113
Рассказать убедительную историю	114
ГЛАВА 6. ДРУЖЕСКИЕ ОДОЛЖЕНИЯ	119
Схожести и слабости	121
Сила общественного обязательства	125
Абсурдность взаимной выгоды	129
Оказать услугу, не оказывая услуги	132
Искренний комплимент и неприкрытая лесть	137
ГЛАВА 7. ОПАСНОСТЬ ПООЩРЕНИЙ	141
Настоящая цена присуждения приза	143
Если награда не работает, то что тогда работает?	146
Миром правят деньги! Или все же нет?	153
Плюсы и минусы подарков	155
ГЛАВА 8. ОСОБАЯ СИЛА КОСВЕННОГО УБЕЖДЕНИЯ	159
Вопрос жизни и смерти	162
Большие надежды	167
Сила бумаги	172
Когда меньше значит больше	177

ГЛАВА 9. МГНОВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ — ТЕХНИКИ БЫСТРОГО

УБЕЖДЕНИЯ	183
Но и это еще не все!	184
Быть разумным	186
«Странная техника»	189
Техника обеда	192
Напомнить людям об их выборе	193
Заключение: Практика принципиальных убеждений	195
Психология чтения мыслей	199
Влиять по-честному	202
Вперед и с песней!	204
Инструменты влияния	206
Мнение большинства	206
Влияние с помощью языка тела	210
Подобрать правильные слова	212
Выполнять обязательства по частям	215
Использовать силу баек	217
От совпадений и уступок к успешному взаимодействию	220
Усилить мотивацию, подчеркивая свободный выбор	223
Подготовить почву для убеждения	224
Примечания	228
Благодарности	239