

Оглавление

Об авторе	3
Предисловие	4
Комментарий к пятому изданию книги «Психология влияния»	5
Введение	8
Глава 1. Рычаги влияния	12
Щелк, зажуужало	14
Ставка на стереотипное мышление	21
Спекулянты	27
Джиу-джитсу	31
Выводы	38
Контрольные вопросы	40
Глава 2. Взаимный обмен.	
Старые «Дай» и «Бери»	43
Как работает это правило	49
Взаимные уступки	75
«Отказ-затем-отступление»	79
Защита	95
Выводы	101
Контрольные вопросы	104

Глава 3. Обязательство и последовательность.	
Суеверия сознания.	106
Жужжание вокруг....	108
Обязательство является ключевым фактором	122
Защита	181
Выводы	194
Контрольные вопросы	197
Глава 4. Социальное доказательство.	
Истина — это мы	199
Принцип социального доказательства.	201
Причина смерти: неуверенность	221
Подражай мне, подражай	238
Защита	268
Выводы	281
Контрольные вопросы	282
Глава 5. Благорасположение.	
Дружелюбный вор	285
Как завязать знакомство, чтобы повлиять на людей	290
Почему вы мне нравитесь? Позвольте перечислить причины.	293
Психологическая обработка с использованием условных рефлексов и ассоциаций	321
Защита	340
Выводы	345
Контрольные вопросы	347

Глава 6. Авторитет. Управляемое уважение349

Давящая власть авторитета	352
Плюсы и минусы слепого повиновения	361
Видимость, а не суть.	367
Защита	384
Выводы	394
Контрольные вопросы	395

Глава 7. Дефицит. Правило малого.397

То, чего слишком мало, является наилучшим, а утрата — это самое ужасное	399
Психологическое сопротивление.	407
Оптимальные условия.	427
Защита	443
Выводы	450
Контрольные вопросы	453

Глава 8. «Быстрорастворимое» влияние.

**Примитивное согласие в автоматизированном
веке455**

Примитивный автоматизм.	456
Современный автоматизм	460
Стереотипы должны быть священными	464
Выводы	468
Контрольные вопросы	470

Новые отзывы об издании

«Психология влияния»471