

Содержание

Введение	3
1. Как убедить людей вовремя платить налоги	13
2. Как убедить людей пойти против толпы	23
3. Какое изменение в способе организации послания может привести к серьезным последствиям	30
4. Как восстановить порядок	35
5. Как маленькое изменение в имени может сыграть в вашу пользу	41
6. Как добиться больших перемен в личных и деловых отношениях	47
7. Какая важная мелочь может помочь вам стать мудрее со временем.	52
8. Как убедить людей прийти на встречу с вами ...	57
9. Какая важная мелочь поможет вам склонять людей на свою сторону	63
10. Как влиять на людей без неприятных последствий.	69
11. Как увеличить производительность труда работников.	75
12. Чего следует избегать, чтобы принятые решения приводили к успеху	81
13. Какая важная мелочь является ключевой при планировании стратегии убеждения	88

14. Что может заставить людей поддаться на ваши уговоры.	95
15. Как убедить людей действовать во благо их будущего.	100
16. Как побудить людей придерживаться своих целей	106
17. Как сделать стратегию по умолчанию более эффективной.	112
18. Как уменьшить склонность людей (в том числе и вашу!) тянуть время.	118
19. Как не потерять клиента?	124
20. Как реализовать свой потенциал	129
21. Как сделать совещания более продуктивными. .	136
22. Какая мелочь в одежде может гарантировать вам успех.	142
23. Какие изменения могут улучшить позиционирование вашей команды как экспертов	146
24. Что придает вес словам специалиста, не уверенного в своей правоте.	152
25. Что поможет вам не стать слабым звеном.	156
26. Что способствует развитию креативного мышления	160
27. Как одна лишь смена территории может повлиять на успех переговоров.	163
28. Что может сделать вас сильнее и убедительнее	167

- 29.** Почему любовь может быть единственной важной мелочью, которая вам нужна173
- 30.** Какая важная мелочь поможет вам найти хороший подарок.....177
- 31.** Какие преимущества вы можете извлечь из готовности людей отплатить вам за помощь181
- 32.** Как выражение признательности помогает повлиять на других людей185
- 33.** Может ли неожиданность принести богатые плоды190
- 34.** Как получить помощь, в которой вы нуждаетесь.....197
- 35.** Что способствует успеху в переговорах.....200
- 36.** Может ли точность помочь вам выторговать более выгодные условия контракта.....204
- 37.** Почему маленькое изменение в последней цифре цены может принести большую пользу вашим делам209
- 38.** Может ли порядок представления информации помочь получить больше заказов.....216
- 39.** Как приобрести больше, а потратить меньше ..222
- 40.** Как выяснение готовности человека заплатить за товар может повысить эффективность вашего влияния.....227
- 41.** Почему характерные особенности повышают вероятность успеха вашей кампании233

42. Как избежать упущенных возможностей	239
43. Как мотивировать других (и себя) на завершение задачи	245
44. Как повысить преданность потребителей фирме.	251
45. Как важные мелочи могут из 1+1 сделать не 2, а больше	258
46. Как маленький шаг назад может привести к большому прыжку вперед	262
47. Как превратить маленькие оплошности в большие успехи.	268
48. Как исправляя, а не предотвращая ошибки можно достичь успеха	274
49. Как выбор правильного момента может принести пользу от ваших отзывов в Сети	280
50. Как облегчить переговоры с партнерами.	285
51. Как краткое прикосновение может сделать товар гораздо более ценным.	291
52. Приберегайте лучшее на конец. Какая важная мелочь может сыграть решающую роль	296
Важные мелочи (бонусная глава)	302