

Оглавление

Читателю от автора: как часто и когда применимы предлагаемые методы	6
--	----------

Глава 1. Убеждение посредством скрытого управления	8
---	----------

Сущность скрытого управления	8
------------------------------------	---

Скрытое управление как убеждающее воздействие	14
--	----

Убеждение в служебных отношениях	22
--	----

Убеждение в деловых отношениях	33
--------------------------------------	----

Убеждение родителями детей	36
----------------------------------	----

Убеждение со стороны учителей	47
-------------------------------------	----

Убеждение в политике и общественной жизни.	54
--	----

Глава 2. Убеждение с помощью историй и притч	61
---	-----------

Теоретические предпосылки	61
---------------------------------	----

Практика убеждения с использованием историй и притч.	73
--	----

Юмор как элемент убеждающего воздействия	111
---	-----

Примеры убеждения с помощью юмора ..	115
--------------------------------------	-----

**Глава 3. Универсальные приемы
убеждения 144**

Четырнадцать правил,
помогающих убедить 144

Потренируемся в убеждении 168

**Глава 4. Привлечение и удержание
внимания 186**

Практические приемы 187

Использование особенностей
слушателей 198

**Глава 5. Как расположить к себе
убеждаемого 202**

Как стать приятным собеседником 203

Как сделать неотразимый комплимент . . . 214

**Глава 6. Специфические приемы
убеждения 226**

Вопросы как средство убеждения. 226

Приемы убеждения
при различных фоновых состояниях 237

Способы доказательства
и опровержения 247

Риторические методы 259

Спекулятивные приемы 265

Вопросы-капканы. 269

Демагогические уловки.	272
Вместо заключения	275
Глава 7. Как победить в споре.	277
Споры нужные и ненужные	277
Опровержение доводов оппонента.	286
Нейтрализация замечаний и возражений	292
Защита от некорректных оппонентов	308
Технические уловки в споре.	310
Психологические уловки.	323
Литература.	341