

# Содержание

|   |     |
|---|-----|
| <b>От автора</b> . . . . .  | 9   |
| <b>Введение</b> . . . . .   | 11  |
| <b>1. СРЕДСТВА ВЛИЯНИЯ</b> . . . . .  | 17  |
| ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (отца студентки колледжа) . . . . .                                    | 37  |
| <b>2. ПРАВИЛО ВЗАИМНОГО ОБМЕНА</b>  |     |
| Старые добрые взаимные уступки... и уступки . . . . .                                 | 39  |
| Всеобъемлющее правило . . . . .   | 45  |
| Это правило навязывает ненужные долги . . . . .                                       | 57  |
| Это правило может инициировать неравноценный обмен . . . . .                          | 62  |
| Взаимные уступки . . . . .  | 66  |
| КАК СКАЗАТЬ «НЕТ» . . . . .   | 88  |
| ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (бывшего продавца телевизионной<br>и музыкальной аппаратуры) . . . . . | 94  |
| <b>3. ОБЯЗАТЕЛЬСТВО И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ</b>  |     |
| Суеверия сознания. . . . .  | 96  |
| Обязательства — это главное. . . . .  | 110 |
| Магическое действие «китайской тактики» . . . . .                                     | 123 |
| Внимание общественности . . . . .   | 131 |
| Дополнительное усилие . . . . .   | 135 |
| Внутренний выбор . . . . .  | 145 |
| КАК СКАЗАТЬ «НЕТ» . . . . .   | 162 |
| ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (женщины, живущей в Портленде,<br>штат Орегон) . . . . .               | 172 |
| <b>4. СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО</b>   |     |
| Истина — это Мы . . . . .   | 175 |
| В ожидании конца света . . . . .  | 184 |
| Причина смерти: неуверенность . . . . .   | 195 |
| Как самому не стать жертвой. . . . .  | 205 |
| Подражай мне, подражай. . . . .   | 211 |

## **ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ**

|  |     |
|--|-----|
| КАК СКАЗАТЬ «НЕТ» . . . . .                            | 231 |
| ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (бывшего служащего ипподрома) . . . . . | 241 |

## **5. БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕ**

|  |     |
|--|-----|
| Дружелюбный вор . . . . .  | 244 |
| Физическая привлекательность . . . . .   | 249 |
| Сходство . . . . .   | 252 |
| Похвалы . . . . .  | 254 |
| Контакт и взаимодействие . . . . .   | 257 |
| Психологическая обработка с использованием условных рефлексов и ассоциаций . . . . . | 266 |
| КАК СКАЗАТЬ «НЕТ» . . . . .  | 286 |
| ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (жителя Чикаго) . . . . .   | 290 |

## **6. АВТОРИТЕТ**

|  |     |
|--|-----|
| Управляемое уважение . . . . .                 | 293 |
| Видимость, а не суть . . . . .                 | 309 |
| Титулы . . . . .                               | 310 |
| Одежда . . . . .                               | 317 |
| Атрибуты . . . . .                             | 321 |
| КАК СКАЗАТЬ «НЕТ» . . . . .                    | 323 |
| ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (молодого бизнесмена) . . . . . | 331 |

## **7. ДЕФИЦИТ**

|  |            |
|--|------------|
| Правило малого . . . . .   | 334        |
| Психологическое реактивное сопротивление . . . . .               | 342        |
| Оптимальные условия . . . . .                                    | 360        |
| ОТЧЕТ ЧИТАТЕЛЯ (жительницы Блэксбурга, штат Вирджиния) . . . . . | 380        |
| <b>Заключение. Мгновенное влияние . . . . .</b>                  | <b>382</b> |
| Примитивное согласие в век автоматизации . . . . .               | 382        |
| <b>Примечания по главам . . . . .</b>                            | <b>393</b> |
| Глава 1 . . . . .  | 393        |
| Глава 2 . . . . .  | 394        |
| Глава 3 . . . . .  | 397        |
| Глава 4 . . . . .  | 400        |
| Глава 5 . . . . .  | 404        |
| Глава 6 . . . . .  | 408        |
| Глава 7 . . . . .  | 411        |
| <b>Заключение . . . . .</b>                                      | <b>414</b> |