

Оглавление

Введение	8
Глава 1. РЫЧАГИ ВЛИЯНИЯ	11
Щелк, зажужжало	13
Ставка на стереотипное мышление	18
Спекулянты	23
Джиу-джитсу	25
Выводы	30
Самоконтроль	31
Глава 2. ВЗАИМНЫЙ ОБМЕН. Старые «Дай» и «Бери»	33
Как работает это правило	38
Взаимные уступки	56
«Отказ-затем-отступление»	59
Защита	69
Выводы	74
Самоконтроль	75
Глава 3. ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ.	
Суеверия сознания	77
Жужжание вокруг	79
Обязательство является ключевым фактором	88
Защита	128
Выводы	137
Самоконтроль	138

Глава 4. СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО.	
Истина — это мы	141
Принцип социального доказательства	143
Причина смерти: неуверенность	157
Подражай мне, подражай	168
Защита	188
Выводы	197
Самоконтроль	199
Глава 5. БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕ. Дружелюбный вор	201
Как завязать знакомство, чтобы повлиять на людей	205
Почему вы мне нравитесь? Позвольте перечислить причины	207
Психологическая обработка с использованием условных рефлексов и ассоциаций	226
Защита	239
Выводы	243
Самоконтроль	244
Глава 6. АВТОРИТЕТ. Управляемое уважение	247
Давящая власть авторитета	250
Плюсы и минусы слепого повиновения	256
Видимость, а не суть	260
Защита	271
Выводы	277
Самоконтроль	278
Глава 7. ДЕФИЦИТ. Правило малого	281
То, чего слишком мало, является наилучшим, а утрата — это самое ужасное	283
Психологическое сопротивление	289
Оптимальные условия	303
Защита	314
Выводы	319
Самоконтроль	321

Глава 8. «БЫСТРОРАСТВОРИМОЕ» ВЛИЯНИЕ.

Примитивное согласие в автоматизированном веке	323
Примитивный автоматизм	324
Современный автоматизм	327
Стереотипы должны быть священными	329
Выводы	332
Самоконтроль	333
Новое издание — почему оно актуально для вас?	334