

Оглавление

Об авторе	8
Предисловие.....	9
Комментарий к пятому изданию книги «Психология влияния».....	10
Введение	13
Глава 1. Рычаги влияния	17
Щелк, зажужжало	19
Ставка на стереотипное мышление	26
Спекулянты	32
Джиу-джитсу	36
Выводы	43
Контрольные вопросы.....	45
Глава 2. Взаимный обмен. Старые «Дай» и «Бери».....	47
Как работает это правило.....	53
Взаимные уступки	79
«Отказ-затем-отступление»	82
Защита	97
Выводы	104
Контрольные вопросы.....	106

Глава 3. Обязательство и последовательность.	
Суеверия сознания	109
Жужжание вокруг... ..	112
Обязательство является ключевым фактором	124
Защита	180
Выводы	194
Контрольные вопросы.....	196
Глава 4. Социальное доказательство.	
Истина – это мы	199
Принцип социального доказательства	202
Причина смерти: неуверенность.....	221
Подражай мне, подражай.....	237
Защита	265
Выводы	278
Контрольные вопросы.....	279
Глава 5. Благорасположение. Дружелюбный вор.....	283
Как завязать знакомство, чтобы повлиять на людей	288
Почему вы мне нравитесь?	
Позвольте перечислить причины	291
Психологическая обработка с использованием условных рефлексов и ассоциаций.....	318
Защита	336
Выводы	341
Контрольные вопросы.....	343

Глава 6. Авторитет. Управляемое уважение.....	345
Давящая власть авторитета	349
Плюсы и минусы слепого повиновения.....	357
Видимость, а не суть.....	363
Защита	378
Выводы	388
Контрольные вопросы.....	389
Глава 7. Дефицит. Правило малого.....	391
То, чего слишком мало, является наилучшим, а утрата — это самое ужасное	393
Психологическое сопротивление	401
Оптимальные условия.....	421
Защита	436
Выводы	443
Контрольные вопросы.....	445
Глава 8. «Быстрорастворимое» влияние. Примитивное согласие в автоматизированном веке	447
Примитивный автоматизм.....	448
Современный автоматизм.....	452
Стереотипы должны быть священными	455
Выводы	460
Контрольные вопросы.....	461
Новое издание — почему оно актуально для вас?.....	462