

Содержание

Предисловие.....	8
------------------	---

50 ДОКАЗАННЫХ СПОСОБОВ БЫТЬ УБЕДИТЕЛЬНЫМ

1. Как повысить убедительность сообщений, создав аудитории трудности.....	15
2. Как преобразовать стадное чувство победителей в нечто другое.....	19
3. Какая распространенная ошибка заставляет сообщения самоуничтожаться.....	22
4. Когда убеждение дает обратный эффект, или Как избежать «магического притяжения среднего»	26
5. Почему, когда людям предлагают больше, они начинают хотеть меньше	29
6. Когда бонус — бремя.....	33
7. Как может новый высококачественный продукт повысить продажи старого	36
8. Убеждает или парализует страх?	39
9. Как шахматы учат нас делать верные шаги	42
10. Какие предметы в офисе помогут стать влиятельным	46
11. Зачем ресторанам отказываться от корзины с мятными леденцами	49
12. Как управлять без поводьев	52
13. На что больше похоже одолжение — на хлеб или на вино	55
14. Почему стратегия «Нога в двери» позволяет перешагнуть через многое	58
15. Как стать мастером-джедаем социального влияния	62
16. Как простой вопрос обеспечивает поддержку вам и вашим идеям	65
17. Что является активной составляющей долгосрочных обязательств.....	68
18. Как победить постоянство постоянством	71
19. Какие советы по технологии убеждения позаимствовать у Бенджамина Франклина	74
20. Когда небольшая просьба может привести к длительным взаимоотношениям	77
21. Начинать с низкого старта — или с высокого? Что заставляет людей покупать.....	79
22. Как себя показать и позором не выглядеть.....	82

23. Почему опасно быть самым умным человеком в комнате	86
24. Чему научит капитализм	89
25. Как могут взаимоотношения в коллективе привести к чудовищным катастрофам	92
26. Кто умеет лучше убеждать — адвокат дьявола или истинный неконформист	95
27. Когда правильный путь неправилен	98
28. Как превратить слабость в силу	100
29. Какие ошибки заставляют раскошелиться.....	103
30. Когда нужно признать, что вы были не правы	106
31. Когда порадует неработающий сервер.....	109
32. Как сходство меняет результат	112
33. Как имя определяет судьбу	114
34. Как получить чаевые от тех, кому мы их даем	118
35. Какая улыбка заставит мир улыбнуться в ответ	122
36. О чем расскажет чрезмерный запас кухонных полотенец	125
37. Что можно выиграть, утратив	129
38. Какие два слова повышают вашу способность убеждать.....	134
39. Как просьба обосновать становится ошибкой.....	138
40. Как простота названия повышает ценность продукта.....	141
41. Как стихи придают убедительность.....	145
42. Что бейсбол может рассказать об убеждении	148
43. Как получить фору в вопросах приверженности	151
44. Как убедит коробка карандашей.....	154
45. Как составить сообщение, чтобы оно работало, работало и работало	156
46. Какой предмет убедит людей подвергнуть сомнению свои ценности	161
47. Оказывает ли печаль отрицательное влияние на результаты переговоров	164
48. Как эмоции меняют эффективность убеждения	167
49. Что заставляет людей верить всему, что они читают	169
50. Повышают ли «три-мет лаборатории» ваше влияние	172
Влияние в XXI веке	174
Этика влияния	192
Влияние в действии	194
Примечания	201
Благодарности	213
Об авторах	214